东莞市汉维科技股份有限公司

CHNV TECHNOLOGY CO.,LTD.

（住所：东莞市桥头镇桥新西一路桥泰街 5 号）

关于东莞市汉维科技股份有限公司

首次公开发行股票并在创业板上市

申请文件的审核问询函之回复

保荐机构暨主承销商

东莞证券股份有限公司

DONGGUAN SECURITIES CO.,LTD

（住所：东莞市莞城区可园南路一号）

深圳证券交易所：

贵所于 2020 年 12 月 29 日出具的《关于东莞市汉维科技股份有限公司首次公开发行股票并在创业板上市申请文件的审核问询函》（审核函〔2020〕011038 号，以下简称“审核问询函”）已收悉。东莞市汉维科技股份有限公司（以下简称“汉维科技”、“发行人”、“公司”）与东莞证券股份有限公司（以下简称“保荐机构”）、北京德恒律师事务所（以下简称“发行人律师”）、立信会计师事务所（特殊普通合伙）（以下简称“发行人会计师”、“申报会计师”）等相关方对审核问询函所列问题进行了逐项核查，**并将报告期由 2018 年至 2020 年更新至 2018 年至 2021 年 1-6 月，**现回复如下，请予审核。

本回复报告中的字体代表以下含义：

审核问询函所列问题	**黑体（加粗）**
对问题的回答	宋体
对招股说明书的修改、补充	**楷体（加粗）**

本回复使用的简称与《东莞市汉维科技股份有限公司首次公开发行股票并在创业板上市招股说明书》中的释义相同。

目 录

一、关于营业收入.....3
二、关于销售模式.....47
三、关于境外销售.....60
四、关于主要客户.....73
五、关于生产和营业成本.....115
六、关于采购和主要供应商.....126
七、关于毛利率.....151
八、关于期间费用.....175
九、关于应收票据和应收账款.....185
十、关于存货.....197
十一、关于固定资产、在建工程和长期待摊费用.....203
十二、关于一致行动协议.....212
十三、关于股权变动.....216
十四、关于印尼汉维.....224
十五、关于董事、财务总监变动.....239
十六、关于产能和行业地位.....242
十七、关于生产经营合规性.....255
十八、关于合作研发.....263
十九、关于特殊情形的交易.....281
二十、关于资金流水核查.....289
二十一、关于疫情的影响.....302
二十二、关于财务内控.....307
二十三、关于信息披露.....311

一、关于营业收入

申报文件显示：

（1）报告期各期，发行人营业收入分别为31,844.53万元、39,212.64万元、43,870.62万元、19,130.23万元。

（2）2018年度和2019年度，脂肪酸盐助剂销售均价小幅下降，脂肪酸盐助剂销售价格变动主要受主要原材料硬脂酸价格变动的影响。脂肪酸盐助剂的销售量呈现增长趋势，主要受下游行业发展、市场开拓和环保政策的影响所致。

（3）公司境内销售业务主要集中在华东地区和华南区域的原因为：公司产品主要应用于高分子材料领域，相关企业主要集中在珠三角和长三角地区。

请发行人：

（1）详细披露脂肪酸盐助剂行业市场分布情况，高端、中端和低端市场的规模、竞争趋势、主要企业、产品种类、应用场景、技术差异等情况，以及发行人目前的市场地位和产品定位。

（2）量化分析并披露硬脂酸锌、硬脂酸钙、硬脂酸镁、复合润滑剂等产品的细分市场供求状况及竞争格局，各细分市场容量及变化趋势，发行人及主要竞争对手产品在各细分市场占有率及变化趋势；结合行业地位、市场竞争和战略定位补充披露上述主营产品结构变化、销售收入变动的原因，是否与同行业可比公司可比业务收入的变动趋势一致，是否与下游行业或主要客户业绩或出货量的变动趋势一致。

（3）说明硬脂酸锌、硬脂酸钙、硬脂酸镁、复合润滑剂等产品的价格传导机制，进一步披露报告期内市场或行业变化对上述主营产品销量、单价及对应原材料采购价格变动的影响。

（4）结合生产工艺及应用领域的异同，披露报告期内各主营产品间销量、单价变动趋势差异较大的原因及合理性。

（5）补充披露最近一期收入、销量、净利润等重要财务数据或不同产品、不同模式下主要经营数据相对2019年同期的变动情况并做变动分析。

（6）说明报告期内是否存在退换货的情形，如有，披露各报告期退换货的

金额及占比、数量、时间、产品种类、主要客户名称、退换货原因等，结合销售合同条款，补充披露退换货的处理流程和会计核算方式。

请保荐人、申报会计师发表明确意见，并说明对发行人销售收入截止性测试的具体核查过程及结论，发行人是否存在跨期确认收入的情形。

【发行人回复】

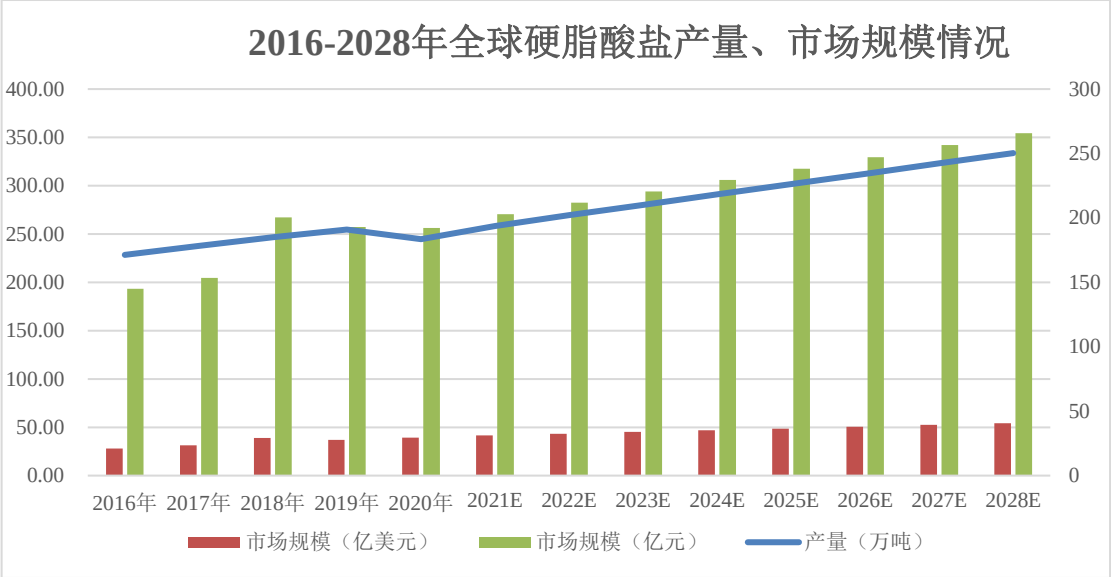
（一）详细披露脂肪酸盐助剂行业市场分布情况，高端、中端和低端市场的规模、竞争趋势、主要企业、产品种类、应用场景、技术差异等情况，以及发行人目前的市场地位和产品定位

1、脂肪酸盐助剂行业市场分布情况

脂肪酸盐是一类由脂肪酸和金属化合物反应形成的助剂产品，而脂肪酸主要包括硬脂酸和油酸，其中硬脂酸和金属化合物反应形成的助剂则称为硬脂酸盐。目前公司的脂肪酸盐助剂产品主要为硬脂酸锌、硬脂酸钙、硬脂酸镁，因此在招股说明书中主要补充披露硬脂酸盐行业市场分布情况。

发行人已在招股说明书“第六节 业务与技术”之“二、发行人所处行业的基本情况”之“（三）行业发展概况”之“4、发行人所处市场容量”之“（2）硬脂酸盐产品市场容量”中补充披露如下：

“根据 Grand View Research **最新**的研究报告，**全球硬脂酸盐产量由 2016 年的 171.31 万吨增长到 2020 年的 183.54 万吨，预计 2028 年产量将达到 250.31 万吨；全球硬脂酸盐市场规模由 2016 年的 27.87 亿美元增长到 2020 年的 39.27 亿美元，预计 2028 年全球硬脂酸盐市场规模将达到 54.29 亿美元。**全球塑料和橡胶工业的不断增长以及化妆品和医药应用需求的不断增长，预计将推动硬脂酸盐市场的增长。**2016-2028 年全球硬脂酸盐产量、市场规模情况如下图所示：**



数据来源：Grand View Research，2016-2020 年美元折算人民币金额采用各期末历史汇率换算，2021-2028 年美元折算人民币金额采用 2020 年期末历史汇率换算。

①全球硬脂酸盐按产品分类的市场情况

单位：万吨

产品类别	2020 年度		2019 年度		2018 年度	
	产量	占比	产量	占比	产量	占比
硬脂酸锌	64.54	35.16%	67.18	35.19%	65.14	35.20%
硬脂酸钙	51.17	27.88%	53.11	27.82%	51.35	27.75%
硬脂酸镁	26.45	14.41%	27.21	14.25%	26.14	14.13%
硬脂酸铝	13.70	7.46%	14.34	7.51%	13.99	7.56%
其他	27.68	15.08%	29.07	15.23%	28.43	15.36%
合计	183.54	100.00%	190.91	100.00%	185.05	100.00%

根据 Grand View Research 的研究报告，硬脂酸锌是全球硬脂酸盐产量最大的产品，2020 年硬脂酸锌、硬脂酸钙和硬脂酸镁的产量占比分别为 35.16%、27.88%和 14.41%，三者合计占比为 77.45%。

②全球硬脂酸盐按应用领域分类的市场情况

单位：万吨

应用领域	2020 年度		2019 年度		2018 年度	
	产量	占比	产量	占比	产量	占比
塑料	43.44	23.67%	45.13	23.64%	43.67	23.60%
医药	35.81	19.51%	36.81	19.28%	35.32	19.09%
化妆品	28.25	15.39%	29.22	15.31%	28.18	15.23%

应用领域	2020 年度		2019 年度		2018 年度	
	产量	占比	产量	占比	产量	占比
橡胶	26.25	14.30%	27.56	14.44%	26.92	14.55%
涂料	18.04	9.83%	18.79	9.84%	18.23	9.85%
建筑	13.25	7.22%	13.92	7.29%	13.62	7.36%
其他	18.50	10.08%	19.48	10.20%	19.11	10.33%
合计	183.54	100.00%	190.91	100.00%	185.05	100.00%

根据 Grand View Research 的研究报告，塑料行业是全球硬脂酸盐产量最大的应用领域。2020 年硬脂酸盐在塑料、橡胶和涂料行业应用的产量占比分别为 23.67%、14.30%和 9.83%，三者合计占比为 47.80%。

③全球硬脂酸盐按区域分类的市场情况

单位：万吨

区域/国家	2020 年度		2019 年度		2018 年度	
	产量	占比	产量	占比	产量	占比
亚太地区	95.93	52.27%	97.61	51.13%	93.30	50.42%
其中：中国	47.92	26.11%	46.94	24.59%	44.15	23.86%
印度	12.09	6.59%	13.44	7.04%	12.88	6.96%
日本	8.88	4.84%	9.35	4.90%	9.27	5.01%
北美地区	34.85	18.99%	36.51	19.12%	35.71	19.30%
其中：美国	30.33	16.53%	31.61	16.56%	30.85	16.67%
欧洲地区	26.73	14.56%	29.01	15.20%	28.58	15.44%
其中：德国	5.35	2.91%	5.68	2.98%	5.63	3.04%
中南美洲地区	17.50	9.53%	18.80	9.85%	18.58	10.04%
其中：巴西	6.37	3.47%	6.75	3.54%	6.66	3.60%
其他地区	8.53	4.65%	8.98	4.70%	8.88	4.80%
合计	183.54	100.00%	190.91	100.00%	185.05	100.00%

根据 Grand View Research 的研究报告，亚太地区是全球硬脂酸盐产量最大的区域，2020 年亚太地区硬脂酸盐的产量占比为 52.27%。分国家看，中国是硬脂酸盐产量最大的国家，2020 年中国硬脂酸盐的产量为 47.92 万吨，占全球硬脂酸盐产量的比例为 26.11%。

④国内硬脂酸盐按产品分类的市场情况

单位：万吨

产品类别	2020 年度		2019 年度		2018 年度	
	产量	占比	产量	占比	产量	占比
硬脂酸锌	16.44	34.31%	16.10	34.30%	15.15	34.31%
硬脂酸钙	13.20	27.55%	12.89	27.46%	12.09	27.38%
硬脂酸镁	7.80	16.28%	7.59	16.17%	7.10	16.08%
硬脂酸铝	3.55	7.41%	3.50	7.46%	3.31	7.50%
其他	6.93	14.46%	6.86	14.61%	6.50	14.72%
合计	47.92	100.00%	46.94	100.00%	44.15	100.00%

根据 Grand View Research 的研究报告，2020 年国内硬脂酸锌、硬脂酸钙和硬脂酸镁的产量分别为 16.44 万吨、13.20 万吨和 7.80 万吨。”

2、高端、中端和低端市场的规模、竞争趋势、主要企业、产品种类、应用场景、技术差异等情况

目前硬脂酸盐行业尚无普遍认可的高、中、低端市场的公开分类标准，公司根据从业经验和国内硬脂酸盐市场实际情况总结如下：

项目	低端市场	中高端市场
市场规模	主要满足低消费能力客户的基本使用需求，市场规模一般。	我国硬脂酸盐主要市场，下游应用较为成熟，市场规模较大。
竞争趋势	市场基本无准入壁垒，市场竞争激烈，通常以品牌和价格竞争为主。	具有较高的产品附加值，市场竞争较为激烈，国内生产厂商相对较少，多依赖于企业信誉、制造能力、服务水平等。
主要企业	同行业生产企业均具备供应能力。	国外主要参与企业为国际化的大型综合性化工企业，如 Dover Chemical Corporation、Faci S.p.A.、Norac Additives 和 Baerlocher GmbH.，国内企业主要为发行人、华明泰、安徽沙丰新材料有限公司。
产品种类	所有硬脂酸盐产品均涉及。	根据应用场景开发出的不同型号的产品，主要为特种塑料用硬脂酸盐、涂料用硬脂酸盐、石化用硬脂酸盐、特种纸用硬脂酸盐、医药及化妆品用硬脂酸盐。
应用场景	广泛应用于塑料、涂料、橡胶、石化、造纸、食品、医药及化妆品等行业，仅满足基本的使用需求。	塑料行业中的特种塑料、涂料行业、石化行业、造纸行业中的特种纸、医药及化妆品行业，可满足更高层次或个性化的使用需求。
技术差异	低端产品基本无技术壁垒，主要满足低消费能力客户基本的使用需求，质量体系执行企业标准；中高端产品具有一定的技术壁垒，可满足客户更高层次或个性化的使用需求，质量体系执行行业标准。由于非公开专有技术具有保密性，相关技术的其他差异无法获取。	

鉴于目前硬脂酸盐行业尚无普遍认可的高、中、低端市场的公开分类标准，基于谨慎性原则，发行人已在招股说明书中删除关于发行人产品低端、中高端共计 7 处的相关表述。

3、发行人目前的市场地位和产品定位

（1）发行人市场地位

发行人已在招股说明书“第六节 业务与技术”之“二、发行人所处行业的基本情况”之“（五）发行人产品或服务的市场地位、技术水平及特点、行业内的主要企业、竞争优势与劣势、行业发展态势、面临的机遇与挑战，以及上述情况在报告期内的变化及未来可预见的变化趋势”之“1、发行人市场地位”中补充披露如下：

“公司的环保硬脂酸盐产品采用目前主流的直接法生产工艺，与传统的间接法相比，直接法生产工艺无生产性废水排放，符合国家对产业节能降耗、绿色环保的要求。

公司主要从事高分子材料环保助剂的研发、生产和销售，现拥有环保硬脂酸盐产能 4.98 万吨。公司是我国环保硬脂酸盐产品的主要供应商之一，生产能力在国内硬脂酸盐领域居于前列。**报告期内，公司硬脂酸盐产量占国内硬脂酸盐产量的比例分别为 9.55%、10.38%、9.93%和 7.50%，其中硬脂酸锌产量占国内硬脂酸锌产量的比例分别为 23.58%、25.86%、23.84%和 17.65%。**

公司属于“广东省环保橡塑助剂工程技术研究中心”、“省级企业技术中心”，并获得中国塑料加工工业协会颁发的“十二五塑料加工业科技创新型企业”、东莞市新材料行业协会颁发的“2018 年度东莞新材料产业功能材料创新奖”、东莞市高新技术产业协会颁发的“2019 年东莞市十大创新成果”等荣誉称号。公司是《硬脂酸锌》（HG/T 3667-2012）、《硬脂酸钙》（HG/T 2424-2012）等多个行业标准的起草单位之一。

凭借多年的品牌积累、高性价比的产品、优异的产品质量和完善的服务体系，公司目前已经聚集了丰富的客户资源，广泛分布于塑料、涂料、橡胶等下游领域，遍及东南沿海、华北、东北、西南地区以及部分海外国家和地区。其中涂料行业客户方面，公司与全球涂料 100 强企业中的立邦、嘉宝莉、展辰、大宝化工、巴

德士等建立起良好的合作关系（数据来源：国内涂料行业财经媒体《涂界》发布的《2019 年全球涂料 100 强企业排行榜》）。公司客户也包括普利特（002324.SZ）、美联新材（300586.SZ）、惠州李长荣、中海壳牌、仙鹤股份（603733.SH）、冠豪高新（600433.SH）、百尔罗赫等知名企业。”

（2）发行人产品定位

发行人已在招股说明书“第六节 业务与技术”之“二、发行人所处行业的基本情况”之“（五）发行人产品或服务的市场地位、技术水平及特点、行业内的主要企业、竞争优势与劣势、行业发展态势、面临的机遇与挑战，以及上述情况在报告期内的变化及未来可预见的变化趋势”之“2、发行人产品定位”中补充披露如下：

“目前公司的硬脂酸盐产品定位于塑料、涂料、橡胶、石化、造纸等行业的客户，致力于提供高性能、个性化的产品，下一步将主攻硬脂酸盐产品市场份额较低的应用行业，如石化、预混料等行业，不断提高硬脂酸盐产品的市场占有率。目前公司的复合润滑剂产品定位于木塑行业的客户，致力于根据客户的生产工艺特点及其性能需求，设计出高性能的复合助剂产品配方。”

（二）量化分析并披露硬脂酸锌、硬脂酸钙、硬脂酸镁、复合润滑剂等产品的细分市场供求状况及竞争格局，各细分市场容量及变化趋势，发行人及主要竞争对手产品在各细分市场占有率及变化趋势；结合行业地位、市场竞争和战略定位补充披露上述主营产品结构变化、销售收入变动的原因，是否与同行业可比公司可比业务收入的变动趋势一致，是否与下游行业或主要客户业绩或出货量的变动趋势一致

1、硬脂酸锌、硬脂酸钙、硬脂酸镁、复合润滑剂等产品的细分市场供求状况及竞争格局，各细分市场容量及变化趋势，发行人及主要竞争对手产品在各细分市场占有率及变化趋势

（1）硬脂酸盐市场整体供求状况及竞争格局、市场容量及变化趋势

①硬脂酸盐市场整体供求状况、市场容量及变化趋势

发行人已在招股说明书“第六节 业务与技术”之“二、发行人所处行业的基本情况”之“（三）行业发展概况”之“4、发行人所处市场容量”之“（2）

硬脂酸盐产品市场容量”中补充披露硬脂酸盐市场整体供求状况、市场容量及变化趋势，详见本回复“一、关于营业收入”之“（一）详细披露脂肪酸盐助剂行业市场分布情况，高端、中端和低端市场的规模、竞争趋势、主要企业、产品种类、应用场景、技术差异等情况，以及发行人目前的市场地位和产品定位”之“1、脂肪酸盐助剂行业市场分布情况”。

②硬脂酸盐市场竞争格局

发行人已在招股说明书“第六节 业务与技术”之“二、发行人所处行业的基本情况”之“（五）发行人产品或服务的市场地位、技术水平及特点、行业内的主要企业、竞争优势与劣势、行业发展态势、面临的机遇与挑战，以及上述情况在报告期内的变化及未来可预见的变化趋势”之“4、行业内的主要企业”之“（2）从事硬脂酸盐产品的主要企业”中补充披露如下：

“①硬脂酸盐产品竞争格局

全球硬脂酸盐产品目前发展已经较为成熟，市场化程度较高，主要参与企业为国际化的大型综合性化工企业，如 Dover Chemical Corporation、Faci S.p.A.、Norac Additives 和 Baerlocher GmbH.。随着印度、中国和东南亚地区的经济增长，亚太地区成为硬脂酸盐市场规模最大的区域。

我国硬脂酸盐产品市场需求增速较快，行业规模持续扩大，行业供给能力不断增强，行业处于成长期。行业内中小型规模的企业较多，年产量过万吨的较少，目前硬脂酸盐年产量过万吨的国内企业包括发行人、华明泰、安徽沙丰新材料有限公司等为数不多的几家，这些企业在国内硬脂酸盐产品市场占据主要市场份额。

②从事硬脂酸盐产品的主要企业

序号	公司名称	公司情况
1	中山华明泰科技股份有限公司	成立于 2009 年 1 月，位于广东省中山市火炬开发区，于 2015 年 1 月 13 日在全国中小企业股份转让系统挂牌。主要从事化工助剂和包装印刷领域的相关产品研发、制造，主营业务是生产、销售硬脂酸盐（锌、钙、镁、钡等）系列、水性丙烯酸树脂系列、高效热稳定剂系列及其他类化工助剂产品。
2	安徽沙丰新材料有限公司	成立于 2014 年 7 月，位于安徽省滁州市全椒县十谭现代产业园，**于 2020 年 12 月被佳先股份（430489.OC）收购**。专业生产脂肪酸衍生物产品，主要产品包括硬脂酸钙、硬脂酸锌、硬脂酸镁、水性乳液产品等。

序号	公司名称	公司情况
3	杭州油脂化工有限公司	成立于 2001 年 5 月，位于杭州市萧山区临江工业园区，于 2012 年 3 月被赞宇科技（002637.SZ）收购。主要产品包括硬脂酸、食品添加剂及配料、橡胶助剂、硬脂酸盐、脂肪酸、甘油、氢化油。
4	Dover Chemical Corporation	多佛化学公司（Dover Chemical Corporation）成立于 1950 年，位于美国俄亥俄州。主要生产各种特种化学品和添加剂，产品包括烷基酚、氯化石蜡、聚合物添加剂、抗氧化剂、钻井液添加剂、金属加工液添加剂和硬脂酸盐。产品广泛应用于润滑油添加剂、油漆涂料、粘合剂、塑料、橡胶、纺织、钻井泥浆等行业。
5	Faci S.p.A.	发基集团（Faci S.p.A.）涉足化工市场已逾 70 年历史，生产产品从战后初期的氢化硬脂酸发展到现今的无毒硬脂酸盐和脂肪酸酯类。通过这些年的持续发展，发基集团已逐步成长为全球油脂化工产品市场的领导者，与石化、PVC、橡胶、食品、医药、化妆品等行业客户建立了广泛而稳定的合作关系。 2005 年 11 月发基集团在中国设立发基化学品（张家港）有限公司，位于江苏省张家港市扬子江化学工业园区内。主要生产硬脂酸钙、硬脂酸锌和硬脂酸镁等无毒金属硬脂酸盐产品，从 2016 年开始生产各种脂肪酸酯类产品。所有主要生产设备均由意大利进口，生产技术也来源于发基集团的专有技术。
6	Norac Additives	Norac Additives 是位于美国的一家 PVC 添加剂生产企业，总部和研发实验室位于加利福尼亚州，在阿拉巴马州设立工厂，于 2017 年 9 月被德国化学品制造商 Peter Greven Group 收购。主要产品包括硬脂酸盐、润滑剂和钙锌热稳定剂。
7	Baerlocher GmbH	百尔罗赫集团（Baerlocher GmbH）是全球领先的塑料添加剂供应商，主要业务为金属皂类化合物和 PVC 热稳定剂，于 1823 年在德国成立。2010 年百尔罗赫集团在中国兴建其第 14 个生产基地，即**百尔罗赫新材料科技有限公司**。**百尔罗赫新材料科技有限公司**成立于 2010 年 6 月，位于江苏省常州市新北区。主要生产各类 PVC 添加剂，主要应用于 PVC 电线电缆、化学建材的高端领域，尤其是提供环保型解决方案。

”

（2）复合润滑剂市场整体供求状况及竞争格局、市场容量及变化趋势

发行人已在招股说明书“第六节 业务与技术”之“二、发行人所处行业的基本情况”之“（三）行业发展概况”之“4、发行人所处市场容量”中补充披露如下：

“（3）复合润滑剂市场整体供求状况及竞争格局、市场容量及变化趋势

公司的复合润滑剂产品主要应用于木塑行业，得益于国家环境保护和资源节约政策的大力推行，木塑产业现已成为一个基本不附着于其他产业而自成体系的新兴行业。根据《中国塑料工业年鉴》（2020 年）统计，2019 年全球塑木市场容量约 550 万吨，中国产销量约 330 万吨；国内生产企业 650 家，其中户

外 PE 塑木生产企业约 235 家，产能 220 万吨，年生产能力 2 万吨以上的企业 55 家。根据中国塑料加工工业协会塑木制品专业委员会提供的信息，2020 年国内 PE 塑木产量的增长率为 20%-30%，预计到 2025 年，国内 PE 塑木产量仍将保持 10%-20%的年均复合增长率。

根据中国塑料加工工业协会塑木制品专业委员会提供的信息，公司的复合润滑剂产品主要应用于木塑行业之 PE 塑木产品，在 PE 塑木产品中的添加比例为 1%-3%，按照平均添加比例 1.8%测算，PE 塑木生产企业按照 80%的产能利用率测算，产量按照 20%的增长率测算，2019 年度和 2020 年度国内复合润滑剂产品的市场需求量约 3.17 万吨和 3.80 万吨。

目前公司的复合润滑剂产品主要在国内销售，根据中国塑料加工工业协会塑木制品专业委员会提供的信息，国内生产复合润滑剂产品的企业约 10 家，主要为发行人、上海光裕化工有限公司（包括同一控制下的企业）、浙江杰上杰新材料股份有限公司、杭州金琪高分子材料有限公司、杭州蓝星化工有限公司等。目前复合润滑剂行业处于国产替代进口的阶段，市场竞争程度较低。

随着人们对环境资源重视程度的提高，以废旧物资回收和资源综合利用为核心的循环经济发展模式已成为世界经济发展的趋势，而利用废旧塑料和废弃木纤维生产木塑复合材料正是循环经济的典型代表。根据 Grand View Research 统计，2017 年全球木塑复合材料市场规模估计为 40.1 亿美元，到 2025 年，全球木塑复合材料市场规模预计将达到 81.5 亿美元，年均复合增长率为 9.3%，全球木塑复合材料市场需求稳定增长。根据《中国塑料工业年鉴》（2019 年）统计，目前中国已成为全球第一大塑木制品生产和出口国，随着全球木塑复合材料市场的增长，对复合润滑剂的需求也呈增长趋势。”

（3）发行人及主要竞争对手产品在各细分市场占有率及变化趋势

我国硬脂酸盐行业内中小型规模的企业较多，规模大的企业数量不多，主要企业为发行人、华明泰、安徽沙丰新材料有限公司、杭州油脂，华明泰、安徽沙丰新材料有限公司、杭州油脂为公司在国内的主要竞争对手，通过公开渠道无法获取主要竞争对手在硬脂酸锌、硬脂酸钙、硬脂酸镁产品细分市场的相关数据。就复合润滑剂产品而言，公司国内主要竞争对手尚无上市（挂牌）公司，公开渠

道无法获取其业绩相关数据。因此无法量化分析硬脂酸锌、硬脂酸钙、硬脂酸镁、复合润滑剂等产品主要竞争对手在各细分市场占有率及变化趋势。

发行人已在招股说明书“第六节 业务与技术”之“二、发行人所处行业的基本情况”之“（三）行业发展概况”之“4、发行人所处市场容量”中补充披露如下：

“（4）发行人产品在各细分市场占有率及变化趋势

①发行人硬脂酸盐产品市场占有率

报告期内公司硬脂酸盐产品在国内的市场占有率情况如下：

单位：万吨

产品类别	2021 年 1-6 月		2020 年度		2019 年度		2018 年度	
	产量	市场占有率	产量	市场占有率	产量	市场占有率	产量	市场占有率
硬脂酸盐	1.95	7.50%	4.76	9.93%	4.87	10.38%	4.22	9.55%
其中：硬脂酸锌	1.57	17.65%	3.92	23.84%	4.16	25.86%	3.57	23.58%
硬脂酸钙	0.34	4.72%	0.74	5.63%	0.63	4.87%	0.59	4.91%
硬脂酸镁	0.04	0.90%	0.10	1.26%	0.08	1.05%	0.05	0.70%

注：市场占有率=发行人产品产量/国内对应产品总产量，国内硬脂酸盐产量数据来自 Grand View Research 的研究报告《Metallic Stearate Market》，其中 2021 年 1-6 月国内硬脂酸盐产量为按照半年折算的预测数据。

报告期内，公司硬脂酸盐产量占国内硬脂酸盐产量的比例分别为 9.55%、10.38%、9.93%和 7.50%，其中硬脂酸锌产量占国内硬脂酸锌产量的比例分别为 23.58%、25.86%、23.84%和 17.65%，硬脂酸钙产量占国内硬脂酸钙产量的比例分别为 4.91%、4.87%、5.63%和 4.72%，硬脂酸镁产量占国内硬脂酸镁产量的比例分别为 0.70%、1.05%、1.26%和 0.90%。

②发行人复合润滑剂产品市场占有率

就复合润滑剂产品而言，通过公开渠道无法获取报告期内所有年度的市场容量数据。根据《中国塑料工业年鉴》（2020 年）统计，2019 年全球塑木市场容量约 550 万吨，中国产销量约 330 万吨；国内生产企业 650 家，其中户外 PE 塑木生产企业约 235 家，产能 220 万吨，年生产能力 2 万吨以上的企业 55 家。根据中国塑料加工工业协会塑木制品专业委员会提供的信息，2020 年国内 PE 塑木产量的增长率为 20%-30%,预计到 2025 年,国内 PE 塑木产量仍将保持 10%-20%

的年均复合增长率。根据中国塑料加工工业协会塑木制品专业委员会提供的信息，公司的复合润滑剂产品主要应用于木塑行业之 PE 塑木产品，在 PE 塑木产品中的添加比例为 1%-3%，按照平均添加比例 1.8%测算，PE 塑木生产企业按照 80%的产能利用率测算，2019 年度、2020 年度和 2021 年度（E）国内复合润滑剂产品的市场需求量约 3.17 万吨、3.80 万吨和 4.56 万吨。2019 年度、2020 年度和 2021 年 1-6 月公司复合润滑剂的销量分别为 2,649.53 吨、4,701.75 吨和 3,354.70 吨，占国内复合润滑剂产品市场需求量的比例分别为 8.36%、12.37%和 14.71%。”

2、结合行业地位、市场竞争和战略定位补充披露上述主营产品结构变化、销售收入变动的原因，是否与同行业可比公司可比业务收入的变动趋势一致，是否与下游行业或主要客户业绩或出货量的变动趋势一致。

（1）主营产品结构变化、销售收入变动的原因

发行人已在招股说明书“第八节 财务会计信息与管理层分析”之“十二、经营成果分析”之“（一）营业收入分析”之“2、主营业务收入产品结构及变动趋势分析”中补充披露如下：

“（1）主营业务收入产品结构情况

单位：万元

产品类别		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
脂肪酸盐助剂	硬脂酸锌	16,786.43	69.06%	34,253.24	73.69%	35,020.77	81.39%	31,883.53	82.98%
	硬脂酸钙	3,044.74	12.53%	5,313.01	11.43%	3,915.50	9.10%	4,235.73	11.02%
	硬脂酸镁	367.81	1.51%	931.07	2.00%	683.19	1.59%	463.70	1.21%
	其他脂肪酸盐助剂	164.42	0.68%	510.11	1.10%	254.45	0.59%	179.78	0.47%
	小计	20,363.39	83.78%	41,007.44	88.22%	39,873.90	92.67%	36,762.75	95.68%
复合助剂	复合润滑剂	3,941.90	16.22%	5,475.81	11.78%	3,152.86	7.33%	1,659.22	4.32%
	小计	3,941.90	16.22%	5,475.81	11.78%	3,152.86	7.33%	1,659.22	4.32%
合计		24,305.29	100.00%	46,483.24	100.00%	43,026.76	100.00%	38,421.96	100.00%

报告期内，公司主营业务收入主要来源于脂肪酸盐助剂，脂肪酸盐助剂占主营业务收入的比重均在 90%**左右**。脂肪酸盐助剂的收入呈现上升趋势，占比呈现下降趋势；复合助剂的收入及占比均呈现上升趋势。**受产品应用领域、所处行业发展阶段和市场竞争程度的影响，复合润滑剂产品的销量增长快于硬脂酸盐产品。受生产工艺、所处行业发展阶段和市场竞争程度的影响，复合润滑剂产品的单价高于硬脂酸盐产品。**

（2）各类产品收入变动情况

单位：万元

产品类别		2021 年 1-6 月		2020 年度		2019 年度		2018 年度	
		金额	增长率	金额	增长率	金额	增长率	金额	增长率
脂肪酸盐助剂	硬脂酸锌	16,786.43	18.51%	34,253.24	-2.19%	35,020.77	9.84%	31,883.53	21.00%
	硬脂酸钙	3,044.74	52.74%	5,313.01	35.69%	3,915.50	-7.56%	4,235.73	31.36%
	硬脂酸镁	367.81	-39.56%	931.07	36.28%	683.19	47.34%	463.70	24.67%
	其他脂肪酸盐助剂	164.42	85.11%	510.11	100.48%	254.45	41.53%	179.78	3.04%
	小计	20,363.39	20.81%	41,007.44	2.84%	39,873.90	8.46%	36,762.75	22.05%
复合助剂	复合润滑剂	3,941.90	119.47%	5,475.81	73.68%	3,152.86	90.02%	1,659.22	54.16%
	小计	3,941.90	119.47%	5,475.81	73.68%	3,152.86	90.02%	1,659.22	54.16%
合计		24,305.29	30.31%	46,483.24	8.03%	43,026.76	11.98%	38,421.96	23.16%

①脂肪酸盐助剂的变动情况

2018 年度至 2019 年度，除硬脂酸钙助剂外，其他产品的销售金额均呈现增长趋势，主要受下游行业发展、工艺及产品研发、环保政策、市场开拓的影响所致；2019 年度，硬脂酸钙的销售金额有所下滑，主要系在销售量基本持平的情况下，销售均价相比降幅较大；**2019 年度硬脂酸钙销售均价较 2018 年度下降 7.23%，主要受原材料硬脂酸价格下降的影响，2019 年度硬脂酸价格总体呈下降趋势，2019 年度公司硬脂酸采购平均单价下降 11.27%。2019 年度硬脂酸价格下降，主要原因系 2018 年度、2019 年上半年棕榈油主产区持续增产，库存持续累积导致棕榈油价格持续走低，从而影响硬脂酸市场价格。**

根据 Grand View Research 的研究报告，全球硬脂酸盐产量由 2016 年的 171.31 万吨增长到 2020 年的 183.54 万吨，预计 2028 年产量将达到 250.31 万吨；全球硬脂酸盐市场规模由 2016 年的 27.87 亿美元增长到 2020 年的 39.27

亿美元，预计2028年市场规模将达到54.29亿美元。全球硬脂酸盐产品目前发展已经较为成熟，市场化程度较高，主要参与企业为国际化的大型综合性化工企业，如Dover Chemical Corporation、Faci S.p.A.、Norac Additives和Baerlocher GmbH.。

根据Grand View Research的研究报告，中国是硬脂酸盐产量最大的国家，2020年中国硬脂酸盐的产量为47.92万吨，占全球硬脂酸盐产量的比例为26.11%。我国硬脂酸盐产品市场需求增速较快，行业规模持续扩大，行业供给能力不断增强，行业处于成长期。行业内中小型规模的企业较多，年产量过万吨的较少，目前硬脂酸盐年产量过万吨的国内企业包括发行人、华明泰、安徽沙丰新材料有限公司等为数不多的几家，这些企业在国内硬脂酸盐产品市场占据主要市场份额。

目前公司的硬脂酸盐产品定位于塑料、涂料、橡胶、石化、造纸等行业的客户，致力于提供高性能、个性化的产品，下一步将主攻硬脂酸盐产品市场份额较低的应用行业，如石化、预混料等行业，不断提高硬脂酸盐产品的市场占有率。报告期内，公司硬脂酸盐产量占国内硬脂酸盐产量的比例分别为9.55%、10.38%、9.93%和7.50%，其中硬脂酸锌产量占国内硬脂酸锌产量的比例分别为23.58%、25.86%、23.84%和17.65%。

根据Grand View Research的研究报告，硬脂酸锌是全球硬脂酸盐产量最大的产品，2020年硬脂酸锌的产量占比为35.16%；塑料行业是全球硬脂酸盐产量最大的应用领域，2020年硬脂酸盐在塑料行业应用的产量占比为23.67%。

报告期内公司脂肪酸盐助剂产品的收入主要来自硬脂酸锌，硬脂酸锌的收入占比超过75%。中国是全球高分子材料生产和消费大国，根据WIND资讯的数据，2019年我国塑料制品产量8,184.20万吨，同比增长35.45%。近年来我国塑料行业保持持续快速增长的态势，从而带动对硬脂酸盐产品的需求增长。受环保政策趋严的影响，较多的中小企业逐步退出硬脂酸盐行业，硬脂酸盐行业的市场集中度越来越高。受益于上述行业需求和市场供应变化的机遇，公司凭借稳定的销售团队，持续加大市场开拓力度，因此硬脂酸盐产品销量得到增长。

2020年度硬脂酸锌销售额较2019年度下降2.19%，主要原因系受“新冠疫

情”的影响，2020 年上半年硬脂酸锌销售额较 2019 年上半年减少 2,284.86 万元，下降 13.89%。受“新冠疫情”的影响，2020 年度脂肪酸盐助剂的销售增长有所放缓，其增长率较 2019 年度下降 5.62 个百分点。具体而言，2020 年 1 月以来，国内外各地陆续出现新型冠状病毒肺炎疫情。受疫情影响，公司及上下游企业生产复工延迟，原材料的采购及公司产品订单的生产和交付也相应延后，同时客户的采购需求也有所下降，对公司一季度生产经营造成较大影响，但公司整体生产经营已于 2020 年 4 月基本恢复正常。

2021 年 1-6 月脂肪酸盐助剂销售收入较 2020 年 1-6 月同比上升 20.81%，主要受销售价格上升的影响。2021 年 1-6 月脂肪酸盐助剂销售均价同比上升 21.25%，主要受原材料硬脂酸价格上升的影响，2021 年 1-6 月公司硬脂酸采购平均单价同比上升 40.97%；2021 年 1-6 月硬脂酸价格上升主要受国际大宗商品棕榈油价格上涨和全球流动性宽松等因素叠加影响。

②复合助剂的变动情况

报告期内，复合助剂的主要产品为复合润滑剂。复合润滑剂的销售收入和销售收入占比持续增长，主要受产品研发、市场开拓以及下游行业发展的影响。

公司的复合润滑剂产品主要应用于木塑行业，得益于国家环境保护和资源节约政策的大力推行，木塑产业现已成为一个基本不附着于其他产业而自成体系的新兴行业。根据《中国塑料工业年鉴》（2020 年）统计，2019 年全球塑木市场容量约 550 万吨，中国产销量约 330 万吨；国内生产企业 650 家，其中户外 PE 塑木生产企业约 235 家，产能 220 万吨，年生产能力 2 万吨以上的企业 55 家。根据中国塑料加工工业协会塑木制品专业委员会提供的信息，2020 年国内 PE 塑木产量的增长率为 20%-30%，预计到 2025 年，国内 PE 塑木产量仍将保持 10%-20%的年均复合增长率。

根据中国塑料加工工业协会塑木制品专业委员会提供的信息，公司的复合润滑剂产品主要应用于木塑行业之 PE 塑木产品，在 PE 塑木产品中的添加比例为 1%-3%，按照平均添加比例 1.8%测算，PE 塑木生产企业按照 80%的产能利用率测算，产量按照 20%的增长率测算，2019 年度、2020 年度和 2021 年度（E）国内复合润滑剂产品的市场需求量约 3.17 万吨、3.80 万吨和 4.56 万吨。

目前公司的复合润滑剂产品主要在国内销售，根据中国塑料加工工业协会塑木制品专业委员会提供的信息，国内生产复合润滑剂产品的企业约 10 家，主要为发行人、上海光裕化工有限公司（包括同一控制下的企业）、浙江杰上杰新材料股份有限公司、杭州金琪高分子材料有限公司、杭州蓝星化工有限公司等。目前复合润滑剂行业处于国产替代进口的阶段，市场竞争程度较低。

随着人们对环境资源重视程度的提高，以废旧物资回收和资源综合利用为核心的循环经济发展模式已成为世界经济发展的趋势，而利用废旧塑料和废弃木纤维生产木塑复合材料正是循环经济的典型代表。根据 Grand View Research 统计，2017 年全球木塑复合材料市场规模估计为 40.1 亿美元，到 2025 年，全球木塑复合材料市场规模预计将达到 81.5 亿美元，年均复合增长率为 9.3%，全球木塑复合材料市场需求稳定增长。根据《中国塑料工业年鉴》（2019 年）统计，目前中国已成为全球第一大塑木制品生产和出口国，随着全球木塑复合材料市场的增长，对复合润滑剂的需求也呈增长趋势。

目前公司的复合润滑剂产品定位于木塑行业的客户，致力于根据客户的生产工艺特点及其性能需求，设计出高性能的复合助剂产品配方。2019 年度、2020 年度和 2021 年 1-6 月公司复合润滑剂的销量分别为 2,649.53 吨、4,701.75 吨和 3,354.70 吨，占国内复合润滑剂产品市场需求量的比例分别为 8.36%、12.37%和 14.71%。

经过多年的发展，公司开拓了众多优质稳定的复合润滑剂客户，公司主要复合润滑剂客户为安徽森泰木塑集团股份有限公司、**美新科技股份有限公司**等。”

（2）与同行业可比公司可比业务收入，下游行业或主要客户业绩或出货量的变动趋势对比情况

我国硬脂酸盐行业内中小型规模的企业较多，规模大的企业数量不多，主要企业为发行人、华明泰、安徽沙丰新材料有限公司、杭州油脂，通过公开渠道无法获取安徽沙丰新材料有限公司、杭州油脂在硬脂酸锌、硬脂酸钙、硬脂酸镁细分产品的财务数据，华明泰仅在 2018 年披露细分产品的收入数据。就复合润滑剂产品而言，公司国内主要竞争对手尚无上市（挂牌）公司，公开渠道无法获取其业绩相关数据。公司主要从事高分子材料环保助剂的研发、生产和销售，因此

增加两个高分子材料助剂同行业公司利安隆和呈和科技进行对比。

发行人已在招股说明书“第八节 财务会计信息与管理层分析”之“十二、经营成果分析”之“（一）营业收入分析”之“2、主营业务收入产品结构及变动趋势分析”中补充披露如下：

“（3）与同行业可比公司的对比情况

报告期内公司与同行业可比公司可比业务收入的变动趋势对比情况如下：

单位：万元

公司名称	主要产品	2021年1-6月		2020年度		2019年度		2018年度	
		金额	增长率	金额	增长率	金额	增长率	金额	增长率
发行人	脂肪酸盐助剂	20,363.39	20.81%	41,007.44	2.84%	39,873.90	8.46%	36,762.75	22.05%
	复合润滑剂	3,941.90	119.47%	5,475.81	73.68%	3,152.86	90.02%	1,659.22	54.16%
	主营业务小计	24,305.29	30.31%	46,483.24	8.03%	43,026.76	11.98%	38,421.96	23.16%
华明泰	环保型硬脂酸盐	未披露明细	—	未披露明细	—	31,683.38	6.76%	29,676.49	14.21%
	主营业务小计	29,707.60	16.19%	59,748.94	15.28%	51,829.35	5.14%	49,294.18	21.21%
利安隆	抗氧化剂	60,842.81	38.47%	95,763.77	12.07%	85,447.58	8.78%	78,548.80	21.04%
	光稳定剂	77,328.79	29.99%	123,730.78	28.87%	96,013.61	58.78%	61,471.89	39.07%
	主营业务小计	161,556.68	42.41%	248,256.05	25.97%	197,081.27	32.73%	148,481.39	29.97%
呈和科技	成核剂	未披露明细	—	24,886.69	17.32%	21,211.80	38.02%	15,368.54	56.10%
	复合助剂	未披露明细	—	5,108.03	17.39%	4,351.48	-3.72%	4,519.67	34.99%
	主营业务小计	26,217.99	23.51%	45,891.88	17.62%	39,017.98	28.38%	30,392.68	49.07%

近年来我国高分子材料行业均保持持续快速增长的态势，从而带动高分子材料助剂行业的增长，报告期内上述高分子材料助剂可比公司主营业务收入均保持较快的增长。上述各公司的主营业务收入增长率不同，系和具体细分助剂行业所处发展阶段、行业竞争情况、产品定价机制、具体的下游客户情况等因素相关。报告期内公司的脂肪酸盐助剂销售收入增长率高于华明泰，主要原因系公司产品品质稳定、供货及时，得到行业内客户的认可，且销售团队稳定，报告期内持续加大市场开拓力度。报告期内公司主营产品销售收入与同行业可比公司可比业务收入的变动趋势一致。

（4）与下游行业的对比情况

报告期内公司主营业务收入按下游应用领域分类情况如下：

单位：万元

下游应用领域	2021年1-6月		2020年度		2019年度		2018年度	
	金额	增长率	金额	增长率	金额	增长率	金额	增长率
塑料行业	15,437.25	10.36%	33,462.98	7.64%	31,087.82	16.35%	26,718.83	25.75%
木塑行业	3,956.32	112.15%	5,605.97	73.53%	3,230.50	90.31%	1,697.46	49.04%
涂料行业	3,014.52	62.69%	4,991.71	-21.28%	6,340.74	-15.27%	7,483.83	9.11%
石化行业	1,088.65	206.49%	927.73	8.42%	855.70	-17.00%	1,030.99	93.28%
橡胶行业	460.25	64.99%	756.64	18.31%	639.53	-15.59%	757.65	89.17%
造纸行业	348.30	11.80%	738.20	-15.39%	872.48	19.00%	733.20	-27.98%
合计	24,305.29	30.31%	46,483.24	8.03%	43,026.76	11.98%	38,421.96	23.16%

作为国民经济重要的基础行业之一，近年来随着经济社会的快速发展，各类高分子材料均稳步增长。作为高分子材料的伴生行业，高分子材料化学助剂行业面临广阔的发展前景。报告期内公司主营业务收入总体呈增长趋势，与下游行业的总体变动趋势一致。

①塑料行业

报告期内，公司来自塑料行业客户的销售收入分别为 26,718.83 万元、31,087.82 万元、33,462.98 万元和 15,437.25 万元，同比增长比例分别为 25.75%、16.35%、7.64%和 10.36%。

根据 WIND 资讯的数据，2018-2020 年我国塑料制品产量分别为 6,042.10 万吨、8,184.20 万吨和 7,603.20 万吨，复合增长率为 12.18%。近年来我国塑料制品加工业发展迅速，按照塑料行业的产业政策，塑料制品的结构转型将是未来该行业的发展重点。因此，下游塑料制品行业在原有的发展基础上，也在不断扩大、革新，从而积极促进了硬脂酸盐行业的发展，对硬脂酸盐产品的需求也将持续增长。

硬脂酸盐产品应用领域广泛且下游客户数量众多，作为化工助剂具有用量比例小但对下游客户的生产和产品质量影响较大的特点，公司下游客户较为分散。单个客户向公司采购金额占其采购总金额比例较小，占公司销售收入的比例亦很小。因此，报告期内存在因客户自身经营状况导致其向公司采购金额波

动的情况。2020 年受疫情影响，我国塑料制品产量同比下降 7.10%，但公司来自塑料行业客户的销售收入同比增长 7.64%，主要原因系来自百尔罗赫新材料科技有限公司、广东绿伟新材料科技有限公司、宁波慧硕新材料有限公司等部分客户的销售收入增长所致。其中来自百尔罗赫新材料科技有限公司的销售收入增加 606.75 万元，同比增长 1,043.60%；来自广东绿伟新材料科技有限公司的销售收入增加 459.77 万元，同比增长 5,790.55%；来自宁波慧硕新材料有限公司的销售收入增加 329.49 万元，同比增长 157.04%。

②木塑行业

报告期内，公司来自木塑行业客户的销售收入分别为 1,697.46 万元、3,230.50 万元、5,605.97 万元和 3,956.32 万元，同比增长比例分别为 49.04%、90.31%、73.53%和 112.15%。

随着人们对环境资源重视程度的提高，以废旧物资回收和资源综合利用为核心的循环经济发展模式已成为世界经济发展的趋势，而利用废旧塑料和废弃木纤维生产木塑复合材料正是循环经济的典型代表。根据 Grand View Research 统计，2017 年全球木塑复合材料市场规模估计为 40.1 亿美元，到 2025 年，全球木塑复合材料市场规模预计将达到 81.5 亿美元，年均复合增长率为 9.3%，全球市场需求稳定增长。根据《中国塑料工业年鉴》（2019 年）统计，目前中国已成为全球第一大塑木制品生产和出口国，随着全球木塑复合材料市场的增长，对复合润滑剂的需求也呈增长趋势。

公司来自木塑行业客户的销售收入增长率高于木塑行业的增长率，主要原因系目前复合润滑剂行业处于国产替代进口的阶段，公司研发的复合润滑剂的产品性能已达到国外同类产品的水平，和国外同类产品相比性价比高，得到了木塑行业客户的高度认可。

③涂料行业

报告期内，公司来自涂料行业客户的销售收入分别为 7,483.83 万元、6,340.74 万元、4,991.71 万元和 3,014.52 万元，同比变动比例分别为 9.11%、-15.27%、-21.28%和 62.69%。

根据中国涂料工业协会及中国化工报的数据，2018-2020 年我国涂料产量分

别为 2,377.07 万吨、2,438.80 万吨和 2,549.10 万吨，复合增长率为 3.56%。

公司的产品主要应用于溶剂型木器涂料，木器涂料市场发展紧密依附于家具市场的发展；随着相关环保政策对室内装饰装修材料、溶剂型木器涂料中有害物质加以限制，木器涂料企业纷纷转向生产水性木器涂料，木器涂料市场格局重新洗牌，导致公司 2019 年、2020 年来自涂料行业客户的销售收入下降。

④石化行业

报告期内,公司来自石化行业客户的销售收入分别为 1,030.99 万元、855.70 万元、927.73 万元和 1,088.65 万元，同比变动比例分别为 93.28%、-17.00%、8.42%和 206.49%。

近年来，我国政府已经放开民营企业进入炼油领域的限制，预计未来以聚烯烃为代表的产业会迎来一个长足的发展。近年来我国聚烯烃产能快速增长，特别是聚乙烯（PE）、聚丙烯（PP）产能增长较为迅猛。根据 WIND 资讯的数据，我国聚乙烯产量由 2016 年的 1,176.10 万吨，增长到 2019 年的 1,355.39 万吨，复合增长率 4.84%。根据 WIND 资讯的数据,我国聚丙烯产能由 2015 年的 1,778.00 万吨，增长到 2019 年的 2,652.00 万吨，复合增长率 10.51%。

硬脂酸盐产品应用领域广泛且下游客户数量众多，作为化工助剂具有用量比例小但对下游客户的生产和产品质量影响较大的特点，公司下游客户较为分散。单个客户向公司采购金额占其采购总金额比例较小，占公司销售收入的比例亦很小。因此，报告期内存在因客户自身经营状况导致其向公司采购金额波动的情况。公司 2019 年来自石化行业客户的销售收入下降，主要原因系来自无锡市华亿包装材料有限公司的销售收入下降 153.10 万元所致。

⑤橡胶行业

报告期内，公司来自橡胶行业客户的销售收入分别为 757.65 万元、639.53 万元、756.64 万元和 460.25 万元,同比变动比例分别为 89.17%、-15.59%、18.31%和 64.99%。

根据 WIND 资讯的数据,2018-2020 年我国合成橡胶产量分别为 559.00 万吨、733.80 万吨和 739.80 万吨，复合增长率为 15.04%。

硬脂酸盐产品应用领域广泛且下游客户数量众多，作为化工助剂具有用量比例小但对下游客户的生产和产品质量影响较大的特点，公司下游客户较为分散。单个客户向公司采购金额占其采购总金额比例较小，占公司销售收入的比例亦很小。因此，报告期内存在因客户自身经营状况导致其向公司采购金额波动的情况。公司2019年来自橡胶行业客户的销售收入下降，主要原因系来自惠州李长荣橡胶有限公司的销售收入下降92.26万元所致。

⑥造纸行业

报告期内，公司来自造纸行业客户的销售收入分别为733.20万元、872.48万元、738.20万元和348.30万元,同比变动比例分别为-27.98%、19.00%、-15.39%和11.80%。

公司造纸行业的客户主要为特种纸行业的企业。根据前瞻产业研究院的数据，2010-2019 年我国特种纸产量呈波动增长趋势，2019 年我国特种纸产量达380 万吨，同比增长 18.75%。未来，随着互联网电子商务的持续发展，网络购物及在线餐饮外卖的普及，包装类、标签类等特种纸的需求量将不断增加，这也将进一步推动我国特种纸行业的发展。

硬脂酸盐产品应用领域广泛且下游客户数量众多，作为化工助剂具有用量比例小但对下游客户的生产和产品质量影响较大的特点，公司下游客户较为分散。单个客户向公司采购金额占其采购总金额比例较小，占公司销售收入的比例亦很小。因此，报告期内存在因客户自身经营状况导致其向公司采购金额波动的情况。公司2020年来自造纸行业客户的销售收入下降，主要原因系来自河南仙鹤特种浆纸有限公司的销售收入下降169.13万元所致。

（5）与下游主要客户的对比情况

①与下游主要客户主营业务收入的对比情况

以报告期内任一年度交易金额超过 100 万元为主要客户的选取标准，通过公开渠道查询到的公司下游主要客户的主营业务收入情况如下：

单位：万元

序号	客户名称	2021年1-6月		2020年度		2019年度		2018年度		下游应用领域
		主营业务收入	增长率	主营业务收入	增长率	主营业务收入	增长率	主营业务收入	增长率	
1	惠州市志海新威科技有限公司	未披露	—	未披露	—	未披露	—	5,928.36	-17.31%	塑料行业
2	浙江传化华洋化工有限公司	未披露	—	未披露	—	95,766.52	20.49%	79,483.73	—	塑料行业
3	嘉兴若天新材料科技有限公司	2,776.46	-5.99%	6,643.79	-12.21%	7,567.77	-16.83%	9,099.62	132.04%	塑料行业
4	普利特（002324.SZ）	212,101.71	5.87%	444,754.21	23.54%	359,996.66	-1.79%	366,552.41	7.89%	塑料行业
5	广州市聚赛龙工程塑料股份有限公司	尚未披露	—	110,816.20	10.92%	99,905.45	15.06%	86,828.78	29.75%	塑料行业
6	江苏普莱克红梅色母料股份有限公司	26,677.54	-18.83%	62,557.43	57.32%	39,763.54	5.26%	37,774.84	12.88%	塑料行业
7	上海欧亚合成材料股份有限公司	14,136.28	57.47%	25,341.35	-12.08%	28,823.15	-0.88%	29,078.58	6.88%	塑料行业
8	美联新材（300586.SZ）	71,589.75	11.64%	128,216.21	12.52%	113,945.37	95.92%	58,159.80	25.56%	塑料行业
9	山西兰花华明纳米材料股份有限公司	7,019.69	15.16%	15,600.80	-10.81%	17,491.44	-0.41%	17,563.64	35.98%	塑料行业
10	安徽森泰木塑集团股份有限公司	尚未披露	—	63,078.80	18.48%	53,239.87	21.00%	43,999.19	7.82%	木塑行业
11	呈和科技	26,217.99	23.51%	45,891.88	17.62%	39,017.98	28.38%	30,392.68	49.07%	石化行业
12	营口风光新材料股份有限公司	尚未披露	—	70,480.25	9.95%	64,101.45	7.52%	59,619.30	11.61%	石化行业
13	星辉环保材料股份有限公司	尚未披露	—	131,114.86	9.19%	120,083.75	-12.64%	137,464.97	9.90%	石化行业
14	仙鹤股份（603733.SH）	274,865.25	39.97%	466,435.69	6.01%	439,990.44	12.62%	390,672.72	35.08%	造纸行业
15	冠豪高新（600433.SH）	124,537.59	14.05%	240,133.94	-6.74%	257,484.11	2.46%	251,299.65	23.47%	造纸行业
下游主要客户平均值		—	15.87%	—	9.52%	—	12.58%	—	26.47%	—
发行人		24,305.29	30.31%	46,483.24	8.03%	43,026.76	11.98%	38,421.96	23.16%	—

注 1：惠州市志海新威科技有限公司为深圳市志海实业股份有限公司的全资子公司，深圳市志海实业股份有限公司已于 2020 年 1 月在股转系统终止挂牌，上表中惠州市志海新威科技有限公司的数据为营业收入数据。

注 2：浙江传化华洋化工有限公司的财务数据来自新安股份披露的浙江传化华洋化工有限公司 2018 年、2019 年和 2020 年 1-3 月的审计报告。

注 3：嘉兴若天新材料科技有限公司为嘉澳环保（603822.SH）的控股子公司，上表中嘉兴若天新材料科技有限公司的数据为营业收入数据。

注 4：上表中的客户为报告期内任一年度与公司交易金额超过 100 万元并能通过公开渠道查询到主营业务收入的客户。

硬脂酸盐产品应用领域广泛且下游客户数量众多，作为化工助剂具有用量比例小但对下游客户的生产和产品质量影响较大的特点，公司下游客户较为分散。单个客户向公司采购金额占其采购总金额比例较小，占公司销售收入的比例亦较小。因此，报告期内存在部分下游主要客户主营业务收入变动趋势与公司销售收入变动趋势不一致的情况。总体来说，报告期内，公司大部分下游主要客户主营业务收入均保持较快增长，与公司主营业务收入的增长趋势总体保持一致。

②与下游主要客户销量的对比情况

以报告期内任一年度交易金额超过 100 万元为主要客户的选取标准，通过公开渠道查询到的公司下游主要客户的销量情况如下：

单位：万吨

序号	客户名称	2021年1-6月		2020年度		2019年度		2018年度		下游应用领域
		销量	增长率	销量	增长率	销量	增长率	销量	增长率	
1	广州市聚赛龙工程塑料股份有限公司	尚未披露	—	10.35	9.93%	9.41	18.10%	7.97	25.25%	塑料行业
2	美联新材（300586.SZ）	未披露	—	10.17	6.32%	9.57	129.79%	4.16	41.83%	塑料行业
3	安徽森泰木塑集团股份有限公司	尚未披露	—	380.56	41.86%	268.25	66.90%	160.73	137.05%	木塑行业
4	呈和科技	未披露	—	0.98	20.00%	0.81	27.18%	0.64	47.60%	石化行业
5	营口风光新材料股份有限公司	尚未披露	—	0.84	-8.95%	0.92	-10.22%	1.02	-4.39%	石化行业
6	星辉环保材料股份有限公司	尚未披露	—	17.46	29.89%	13.44	0.24%	13.41	2.66%	石化行业
7	仙鹤股份（603733.SH）	33.61	38.54%	60.36	18.21%	51.06	10.64%	46.15	27.83%	造纸行业
8	冠豪高新（600433.SH）	未披露	—	25.42	5.28%	24.14	8.43%	22.27	5.86%	造纸行业
下游主要客户平均值		—	38.54%	—	15.32%	—	31.38%	—	35.46%	
发行人		2.33	8.14%	5.28	3.19%	5.12	19.21%	4.29	26.30%	—

硬脂酸盐产品应用领域广泛且下游客户数量众多，作为化工助剂具有用量比例小但对下游客户的生产和产品质量影响较大的特点，公司下游客户较为分散。单个客户向公司采购金额占其采购总金额比例较小，占公司销售收入的比例亦较小。因此，报告期内存在部分下游主要客户产品销量变动趋势与公司产品销量变动趋势不一致的情况。总体来说，报告期内，公司大部分下游主要客

户销量均保持较快增长，与公司产品销量的增长趋势总体保持一致。”

（三）说明硬脂酸锌、硬脂酸钙、硬脂酸镁、复合润滑剂等产品的价格传导机制，进一步披露报告期内市场或行业变化对上述主营产品销量、单价及对应原材料采购价格变动的影响

1、硬脂酸锌、硬脂酸钙、硬脂酸镁、复合润滑剂等产品的价格传导机制

公司的定价机制为：公司根据材料成本、人工成本和制造费用核算成本后，以成本加区间定额作为指导价格，公司销售人员根据指导价格、客户采购量、市场竞争程度、运输距离、应用领域等因素进行销售报价。

①硬脂酸盐

公司的脂肪酸盐助剂产品主要为硬脂酸锌、硬脂酸钙、硬脂酸镁，而硬脂酸盐产品所耗用的原材料硬脂酸占比较高，硬脂酸的成本是影响硬脂酸盐产品成本最主要的因素，公司会根据原材料价格的波动情况调整销售价格，形成价格传导机制，进而确保硬脂酸盐产品拥有合理的毛利水平。

②复合润滑剂

公司的复合润滑剂产品所耗用的原材料硬脂酸占比较低，主要应用于木塑行业，目前行业处于国产替代进口的阶段，市场竞争程度较低；产品的定制化程度高，公司拥有较高的定价权，定价相对较高。公司会根据市场竞争程度调整复合润滑剂产品的价格。

2、披露报告期内市场或行业变化对上述主营产品销量、单价及对应原材料采购价格变动的影响

（1）硬脂酸盐

发行人已在招股说明书“第八节 财务会计信息与管理层分析”之“十二、经营成果分析”之“（一）营业收入分析”之“3、销售单价、销量变动对主营业务收入的影响分析”之“（1）脂肪酸盐助剂”中补充披露如下：

“2019 年度，脂肪酸盐助剂销售均价小幅下降，脂肪酸盐助剂销售价格变动主要受主要原材料硬脂酸价格变动的影响，**2019 年度硬脂酸价格总体呈下降趋势，2019 年度公司硬脂酸采购平均单价下降 11.27%。2019 年度硬脂酸价格下**

降，主要原因系 2018 年度、2019 年上半年棕榈油主产区持续增产，库存持续累积导致棕榈油价格持续走低，从而影响硬脂酸市场价格。公司的脂肪酸盐助剂产品主要为硬脂酸锌、硬脂酸钙、硬脂酸镁，国内硬脂酸盐产品的市场化程度较高，公司与华明泰在硬脂酸盐产品领域直接进行竞争，单个企业的定价权较弱；而硬脂酸盐产品所耗用的原材料硬脂酸占比较高，硬脂酸的成本是影响硬脂酸盐产品成本最主要的因素，公司会根据原材料价格的波动情况调整销售价格，形成价格传导机制，进而确保硬脂酸盐产品拥有合理的毛利水平。

2019 年度脂肪酸盐助剂的销售量呈现增长趋势，主要受下游行业发展、市场开拓和环保政策的影响所致。硬脂酸盐产品主要应用于高分子材料之塑料、涂料、橡胶、石化行业。具体而言，塑料行业是全球硬脂酸盐产量最大的应用领域，近年来我国塑料行业保持持续快速增长的态势，从而带动对硬脂酸盐产品的需求增长。受环保政策趋严的影响，较多的中小企业逐步退出硬脂酸盐行业，硬脂酸盐行业的市场集中度越来越高。受益于上述行业需求和市场供应变化的机遇，公司凭借稳定的销售团队，持续加大市场开拓力度，因此硬脂酸盐产品销售量得到增长。上述因素综合导致脂肪酸盐助剂销售收入的增长。

2020 年度，受“新冠疫情”的影响，脂肪酸盐助剂的销售量有所下滑。具体而言，2020 年 1 月以来，国内外各地陆续出现新型冠状病毒肺炎疫情。受疫情影响，公司及上下游企业生产复工延迟，原材料的采购及公司产品订单的生产和交付也相应延后，同时客户的采购需求也有所下降，对公司一季度生产经营造成较大影响，但公司整体生产经营已于 2020 年 4 月基本恢复正常。

2021 年 1-6 月脂肪酸盐助剂销售均价同比上升 21.25%，主要受原材料硬脂酸价格上升的影响，2021 年 1-6 月公司硬脂酸采购平均单价同比上升 40.97%；2021 年 1-6 月硬脂酸价格上升主要受国际大宗商品棕榈油价格上涨和全球流动性宽松等因素叠加影响。2021 年 1-6 月脂肪酸盐助剂销售量同比下降 0.36%，主要受硬脂酸锌销售量下降的影响；2021 年 1-6 月部分稳定剂客户对价格较为敏感，从而提高向其他硬脂酸盐企业采购的比例，因此向公司采购硬脂酸锌的数量减少，导致 2021 年 1-6 月硬脂酸锌销售量同比下降 2.87%。

硬脂酸价格主要受上游原材料棕榈油的影响，棕榈油属于大宗商品。我国棕榈油供应基本依靠进口，国际市场棕榈油价格走势是影响国内价格变化的主

要因素，全球植物油供需状况又是影响国际市场棕榈油价格变化的根本原因。棕榈油价格的波动将通过产业链层层传导，最终影响到硬脂酸盐产品的成本。反过来，硬脂酸盐产品仅是“植物油-棕榈油-脂肪酸-脂肪酸盐”产业链很小的环节之一，硬脂酸盐市场或行业变化对原材料硬脂酸采购价格变动的影响很小。”

（2）复合润滑剂

发行人已在招股说明书“第八节 财务会计信息与管理层分析”之“十二、经营成果分析”之“（一）营业收入分析”之“3、销售单价、销量变动对主营业务收入的影响分析”之“（2）复合助剂”中补充披露如下：

“2019 年度**复合润滑剂**销售收入较 2018 年度上升主要受销售量增加的影响，销售量的增长主要受下游行业发展、市场开拓和环保政策的影响。

2020 年度复合润滑剂销售收入较**2019 年度**的销售收入上升主要系销售量的增加，销售量上升主要系受产品研发、市场开拓以及下游行业发展的影响。

2021 年 1-6 月复合润滑剂销售收入较 2020 年 1-6 月同比上升 119.47%，主要受销售量上升的影响。2021 年 1-6 月复合润滑剂销售量同比上升 118.91%，主要系受下游行业发展、市场开拓的影响。

具体而言，公司的复合润滑剂产品所耗用的原材料硬脂酸占比较低，主要应用于木塑行业，目前行业处于国产替代进口的阶段，市场竞争程度较低；产品的定制化程度高，公司拥有较高的定价权，定价相对较高。公司会根据市场竞争程度调整复合润滑剂产品的价格。

随着人们对环境资源重视程度的提高，以废旧物资回收和资源综合利用为核心的循环经济发展模式已成为世界经济发展的趋势，而利用废旧塑料和废弃木纤维生产木塑复合材料正是循环经济的典型代表。木塑复合材料作为一种理想的环保型材料，正在逐步替代一些对环境造成污染的产品，全球木塑复合材料市场需求稳定增长。目前中国已成为全球第一大塑木制品生产和出口国，随着全球木塑复合材料市场的增长，对复合润滑剂的需求也呈增长趋势。

公司的复合润滑剂产品主要应用于木塑行业。木塑润滑剂是木塑制品生产过程中必不可少的助剂，之前国内的木塑润滑剂停留在通过润滑单体的原料混

配阶段，使用后容易产生润滑析出、挤出速度慢、表面发白、侧面撕裂等不良作用，影响木塑制品的性能和生产效率。国外进口润滑剂可以有效解决上述技术问题，但成本高且需要的添加量大，因此木塑润滑剂的市场长期被美国的 STRUKTOL 垄断。公司开发的木塑专用助剂具备高流动性、耐析出、粒径均匀、分散性能好、内分散偶联作用和外脱模作用协同效应好的优点，和 STRUKTOL 的木塑润滑剂相比性价比高，得到了木塑行业客户的高度认可。受益于上述行业需求和产品进口替代的机遇，公司凭借稳定的销售团队，持续加大市场开拓力度，因此复合润滑剂产品销售量得到增长。”

（四）结合生产工艺及应用领域的异同，披露报告期内各主营产品间销量、单价变动趋势差异较大的原因及合理性

1、脂肪酸盐助剂的生产工艺及应用领域

脂肪酸盐助剂产品生产工艺中最核心的环节是设备的优化与工艺条件的控制。公司在持续优化设备的基础上，通过精准控制各工艺参数，在反应釜中将原材料按照配方比例进行强制分散，促进各原材料之间的多相混合，提高反应效率。反应过程中各控制参数互相关联，直接影响产品的最终性能。

公司的脂肪酸盐助剂产品主要为硬脂酸锌、硬脂酸钙、硬脂酸镁。硬脂酸盐产品主要应用于高分子材料之塑料、涂料、橡胶、石化行业。具体而言，塑料行业是全球硬脂酸盐产量最大的应用领域，近年来我国塑料行业保持持续快速增长的态势，从而带动对硬脂酸盐产品的需求增长。

2、复合助剂的生产工艺及应用领域

复合助剂产品生产工艺中最核心的环节是配方设计。配方是公司核心竞争力的重要组成部分，公司根据客户的生产工艺特点及其性能需求，设计出高性能的复合助剂产品配方。

公司的复合润滑剂主要应用于木塑行业。随着人们对环境资源重视程度的提高，以废旧物资回收和资源综合利用为核心的循环经济发展模式已成为世界经济发展的趋势，而利用废旧塑料和废弃木纤维生产木塑复合材料正是循环经济的典型代表。木塑复合材料作为一种理想的环保型材料，正在逐步替代一些对环境造成污染的产品，全球木塑复合材料市场需求稳定增长。目前中国已成为全球第一

大塑木制品生产和出口国，随着全球木塑复合材料市场的增长，对复合润滑剂的需求也呈增长趋势。

3、报告期内各主营产品间销量、单价变动趋势差异较大的原因及合理性

发行人已在招股说明书“第八节 财务会计信息与管理层分析”之“十二、经营成果分析”之“（一）营业收入分析”之“3、销售单价、销量变动对主营业务收入的影响分析”之“（3）报告期内各主营产品间销量、单价变动趋势差异较大的原因及合理性”中补充披露如下：

“（3）报告期内各主营产品间销量、单价变动趋势差异较大的原因及合理性

报告期内，公司脂肪酸盐助剂和复合助剂销量变动趋势差异较大，主要受产品应用领域、所处行业发展阶段和市场竞争程度的影响。具体而言，硬脂酸盐产品主要应用于高分子材料之塑料、涂料、橡胶、石化行业，公司的复合润滑剂主要应用于木塑行业，应用领域的差异导致硬脂酸盐和复合润滑剂产品的市场容量及变化趋势均存在差异；硬脂酸盐产品目前发展已较为成熟，市场化程度较高，而复合润滑剂目前处于国产替代进口的阶段，市场竞争程度较低。

报告期内，公司脂肪酸盐助剂和复合助剂单价变动趋势差异较大，主要原因系硬脂酸盐产品的市场化程度较高，生产工艺较为成熟，其单价主要受原材料硬脂酸价格变动的影响；公司的复合润滑剂主要应用于木塑行业，目前行业处于国产替代进口的阶段，市场竞争程度较低，产品的定制化程度高，公司拥有较高的定价权，定价相对较高。

脂肪酸盐助剂和复合助剂销量、单价变动趋势差异较大的具体原因及合理性详见本招股说明书“第八节 财务会计信息与管理层分析”之“十二、经营成果分析”之“（一）营业收入分析”之“3、销售单价、销量变动对主营业务收入的影响分析”之“（1）脂肪酸盐助剂”和“（2）复合助剂”。

综上所述，报告期内公司各主营产品间销量、单价变动趋势差异较大具有合理性。”

（五）补充披露最近一期收入、销量、净利润等重要财务数据或不同产品、不同模式下主要经营数据相对2019年同期的变动情况并做变动分析

1、2020年收入较2019年变动分析

发行人已在招股说明书“第八节 财务会计信息与管理层分析”之“十二、经营成果分析”之“（一）营业收入分析”之“1、营业收入构成和变动情况分析”之“（2）报告期内，营业收入变动情况”中补充披露如下：

“（2）报告期内，营业收入变动情况

单位：万元

项目	2021 年 1-6 月		2020 年度		2019 年度		2018 年度	
	金额	增长率	金额	增长率	金额	增长率	金额	增长率
主营业务收入	24,305.29	30.31%	46,483.24	8.03%	43,026.76	11.98%	38,421.96	23.16%
其他业务收入	454.38	-5.05%	1,013.50	20.10%	843.86	6.73%	790.68	22.28%
合计	24,759.67	29.43%	47,496.74	8.27%	43,870.63	11.88%	39,212.64	23.14%

公司营业收入的增长主要来源于主营业务收入的增长。主营业务收入的增长主要来源于硬脂酸锌助剂和复合润滑剂的增长。

公司主营业务收入增长的主要原因为：

1、国家对环境保护越来越重视，公司所处行业中的中小企业较多，受生产工艺、环保投入、市场竞争和环保政策的影响，较多的中小企业逐步退出该行业，该行业的集中度越来越高。

2、公司产品主要应用于塑料、涂料、橡胶、石化行业等高分子材料行业。高分子材料行业作为国家鼓励发展的行业，国家给予其的政策支持较多，其快速增长，从而带动高分子材料助剂行业的增长。

3、公司不断加强研发投入，加强对新产品和新工艺的研发。公司研发的复合润滑剂产品的性能达到国外同类产品的水平，同时基于国家对木塑行业发展的支持，公司复合润滑剂收入持续增长。

4、得益于公司稳定的销售团队和持续强大的市场开拓力度，公司积累了丰富的客户资源，报告期内与公司合作的客户高达 2,000 多家。

2020 年主营业务收入**增长率**较上年**下降 3.95 个百分点**，主要原因为受“新

冠疫情”的影响，销售订单有所减少。

2021 年 1-6 月主营业务收入较上年同期增长 30.31%，主要原因系受国际大宗商品棕榈油价格上涨和全球流动性宽松等因素叠加影响，2021 年 1-6 月公司主要原材料硬脂酸采购平均单价同比上升 40.97%，公司产品销售平均单价同比上升 20.51%。”

2、2020年不同产品销量、主营业务收入较2019年变动分析

发行人已在招股说明书“第八节 财务会计信息与管理层分析”之“十二、经营成果分析”之“（一）营业收入分析”之“3、销售单价、销量变动对主营业务收入的影响分析”中补充披露如下：

“3、销售单价、销量变动对主营业务收入的影响分析

（1）脂肪酸盐助剂

报告期各期，脂肪酸盐助剂销售收入、销售价格和销售量的变化情况如下：

项目	2021 年 1-6 月		2020 年度		2019 年度		2018 年度
	金额	增长率	金额	增长率	金额	增长率	金额
销售收入（万元）	20,363.39	20.81%	41,007.44	2.84%	39,873.90	8.46%	36,762.75
销售量（吨）	19,913.22	-0.36%	48,101.50	-0.86%	48,518.92	16.81%	41,536.09
销售均价（元/吨）	10,226.07	21.25%	8,525.19	3.74%	8,218.22	-7.15%	8,850.80
销售收入变动（万元）	3,507.83	-	1,133.54		3,111.15	-	-
销售量变动对收入变动的贡献（万元）	-60.99	-	-343.04		6,180.36	-	
均价变动对收入变动的贡献（万元）	3,568.83	-	1,476.58		-3,069.21	-	

注：销售量变动对收入变动的贡献=（本期销售量-上期销售量）*上期销售均价；均价变动对收入变动的贡献=（本期销售均价-上期销售均价）*本期销售量，下同。

2019 年度，脂肪酸盐助剂销售均价小幅下降，脂肪酸盐助剂销售价格变动主要受主要原材料硬脂酸价格变动的影响，**2019 年度硬脂酸价格总体呈下降趋势，2019 年度公司硬脂酸采购平均单价下降 11.27%。2019 年度硬脂酸价格下降，主要原因系 2018 年度、2019 年上半年棕榈油主产区持续增产，库存持续累积导致棕榈油价格持续走低，从而影响硬脂酸市场价格。公司的脂肪酸盐助剂产品主要为硬脂酸锌、硬脂酸钙、硬脂酸镁，国内硬脂酸盐产品的市场化程度较高，公司与华明泰在硬脂酸盐产品领域直接进行竞争，单个企业的定价权较弱；而**

硬脂酸盐产品所耗用的原材料硬脂酸占比较高，硬脂酸的成本是影响硬脂酸盐产品成本最主要的因素，公司会根据原材料价格的波动情况调整销售价格，形成价格传导机制，进而确保硬脂酸盐产品拥有合理的毛利水平。

2019 年度脂肪酸盐助剂的销售量呈现增长趋势，主要受下游行业发展、市场开拓和环保政策的影响所致。硬脂酸盐产品主要应用于高分子材料之塑料、涂料、橡胶、石化行业。具体而言，塑料行业是全球硬脂酸盐产量最大的应用领域，近年来我国塑料行业保持持续快速增长的态势，从而带动对硬脂酸盐产品的需求增长。受环保政策趋严的影响，较多的中小企业逐步退出硬脂酸盐行业，硬脂酸盐行业的市场集中度越来越高。受益于上述行业需求和市场供应变化的机遇，公司凭借稳定的销售团队，持续加大市场开拓力度，因此硬脂酸盐产品销售量得到增长。上述因素综合导致脂肪酸盐助剂销售收入的增长。

2020 年度，受“新冠疫情”的影响，脂肪酸盐助剂的销售量有所下滑。具体而言，2020 年 1 月以来，国内外各地陆续出现新型冠状病毒肺炎疫情。受疫情影响，公司及上下游企业生产复工延迟，原材料的采购及公司产品订单的生产和交付也相应延后，同时客户的采购需求也有所下降，对公司一季度生产经营造成较大影响，但公司整体生产经营已于 2020 年 4 月基本恢复正常。

2021 年 1-6 月脂肪酸盐助剂销售均价同比上升 21.25%，主要受原材料硬脂酸价格上升的影响，2021 年 1-6 月公司硬脂酸采购平均单价同比上升 40.97%；2021 年 1-6 月硬脂酸价格上升主要受国际大宗商品棕榈油价格上涨和全球流动性宽松等因素叠加影响。2021 年 1-6 月脂肪酸盐助剂销售量同比下降 0.36%，主要受硬脂酸锌销售量下降的影响；2021 年 1-6 月部分稳定剂客户对价格较为敏感，从而提高向其他硬脂酸盐企业采购的比例，因此向公司采购硬脂酸锌的数量减少，导致 2021 年 1-6 月硬脂酸锌销售量同比下降 2.87%。

硬脂酸价格主要受上游原材料棕榈油的影响，棕榈油属于大宗商品。我国棕榈油供应基本依靠进口，国际市场棕榈油价格走势是影响国内价格变化的主要因素，全球植物油供需状况又是影响国际市场棕榈油价格变化的根本原因。棕榈油价格的波动将通过产业链层层传导，最终影响到硬脂酸盐产品的成本。反过来，硬脂酸盐产品仅是“植物油-棕榈油-脂肪酸-脂肪酸盐”产业链很小的环节之一，硬脂酸盐市场或行业变化对原材料硬脂酸采购价格变动的影响很小。

①硬脂酸锌

报告期内，硬脂酸锌销售收入、销售价格和销售量的变化情况如下：

项目	2021 年 1-6 月		2020 年度		2019 年度		2018 年度
	金额	增长率	金额	增长率	金额	增长率	金额
销售收入（万元）	16,786.43	18.51%	34,253.24	-2.19%	35,020.77	9.84%	31,883.53
销售量（吨）	15,959.67	-2.87%	39,334.32	-5.41%	41,585.78	19.07%	34,925.00
销售均价（元/吨）	10,518.03	22.01%	8,708.23	3.41%	8,421.33	-7.75%	9,129.14
销售收入变动（万元）	2,621.66	-	-767.53	-	3,137.24	-	-
销售量变动对收入变动的贡献（万元）	-406.61	-	-1,896.03	-	6,080.72	-	-
均价变动对收入变动的贡献（万元）	3,028.27	-	1,128.50	-	-2,943.48	-	-

2019 年度硬脂酸锌销售收入上升的主要原因是销售量的增加，销售量的增加主要受下游行业发展、市场开拓和环保政策的影响所致。2019 年度硬脂酸锌的销售价格有所下降，主要受主要原材料硬脂酸价格下降的影响，**2019 年度硬脂酸价格总体呈下降趋势，2019 年度公司硬脂酸采购平均单价下降 11.27%。2019 年度硬脂酸价格下降，主要原因系 2018 年度、2019 年上半年棕榈油主产区持续增产，库存持续累积导致棕榈油价格持续走低，从而影响硬脂酸市场价格。具体而言，根据 WIND 资讯的数据，2019 年我国塑料制品产量 8,184.20 万吨，同比增长 35.45%。近年来我国塑料行业保持持续快速增长的态势，从而带动对硬脂酸盐产品的需求增长。受环保政策趋严的影响，较多的中小企业逐步退出硬脂酸盐行业，硬脂酸盐行业的市场集中度越来越高。受益于上述行业需求和市场供应变化的机遇，公司凭借稳定的销售团队，持续加大市场开拓力度，因此硬脂酸锌产品销量得到增长。**

2020 年度硬脂酸锌销售收入较 2019 年度下降主要受销售量下降的影响，销售量下降主要受“新冠疫情”的影响。2020 年度公司硬脂酸锌销量同比下降 5.41%，主要系第一季度受“新冠疫情”的影响，2020 年第一季度公司硬脂酸锌销量同比下降 30.96%。硬脂酸锌是市场需求量最大的产品，报告期内公司硬脂酸锌销量占硬脂酸锌、硬脂酸钙和硬脂酸镁产品总销量的比例达 80%以上，其销量受第一季度“新冠疫情”的影响亦会较明显。2020 年后三季度，硬脂酸锌的产能利用率已超过 100%。2020 年公司硬脂酸锌产品受“新冠疫情”影响的具体

情况为：2020 年 1 月以来，国内外各地陆续出现新型冠状病毒肺炎疫情。受疫情影响，公司及上下游企业生产复工延迟，原材料的采购及公司产品订单的生产和交付也相应延后，同时客户的采购需求也有所下降，对公司一季度生产经营造成较大影响，但公司整体生产经营已于 2020 年 4 月基本恢复正常。

2021 年 1-6 月硬脂酸锌销售收入较 2020 年 1-6 月同比上升 18.51%，主要受销售价格上升的影响。2021 年 1-6 月硬脂酸锌销售价格同比上升 22.01%，主要受原材料硬脂酸价格上升的影响，2021 年 1-6 月公司硬脂酸采购平均单价同比上升 40.97%；2021 年 1-6 月硬脂酸价格上升主要受国际大宗商品棕榈油价格上涨和全球流动性宽松等因素叠加影响。2021 年 1-6 月硬脂酸锌销售量同比下降 2.87%，主要原因系：公司的硬脂酸锌价格上升，而硬脂酸锌在钙锌复合稳定剂中的用量相对较大，部分稳定剂客户对价格较为敏感，从而提高向其他硬脂酸盐企业采购的比例，因此向公司采购硬脂酸锌的数量减少。

②硬脂酸钙

报告期内，硬脂酸钙销售收入、销售价格和销售量的变化情况如下：

项目	2021 年 1-6 月		2020 年度		2019 年度		2018 年度
	金额	增长率	金额	增长率	金额	增长率	金额
销售收入（万元）	3,044.74	52.74%	5,313.01	35.69%	3,915.50	-7.56%	4,235.73
销售量（吨）	3,474.52	22.79%	7,280.94	22.19%	5,958.67	-0.36%	5,980.24
销售均价（元/吨）	8,763.05	24.39%	7,297.15	11.05%	6,571.09	-7.23%	7,082.89
销售收入变动（万元）	1,051.30	-	1,397.51	-	-320.24	-	-
销售量变动对收入变动的贡献（万元）	454.24	-	868.88	-	-15.28	-	-
均价变动对收入变动的贡献（万元）	597.06	-	528.64	-	-304.96	-	-

2019 年度硬脂酸钙销售收入较 2018 年度下降主要受销售价格下滑影响，硬脂酸钙销售价格下降主要受主要原材料硬脂酸价格下降的影响，**2019 年度硬脂酸价格总体呈下降趋势，2019 年度公司硬脂酸采购平均单价下降 11.27%。2019 年度硬脂酸价格下降，主要原因系 2018 年度、2019 年上半年棕榈油主产区持续增产，库存持续累积导致棕榈油价格持续走低，从而影响硬脂酸市场价格。**

2020 年度硬脂酸钙销售收入较 2019 年度上升主要受销售量和销售价格均上

升的影响。2020 年度公司硬脂酸钙销量同比上升 22.19%，主要原因系：因生产工艺得到改进，公司硬脂酸钙产品的透明性、分散性和稳定性等性能提升，客户认可度提高，从而导致 2020 年度硬脂酸钙订单量增加。其中来自百尔罗赫新材料科技有限公司的销量增加 688.00 吨、中石化国际事业南京有限公司的销量增加 277.20 吨、宁波慧硕新材料有限公司的销量增加 161.30 吨、盐城晶泽新材料科技有限公司的销量增加 160.80 吨、呈和科技股份有限公司的销量增加 130.20 吨，上述 5 名客户的销量合计增加 1,417.50 吨，同比上升 733.70%。2020 年度硬脂酸钙销售价格上升主要受主要原材料硬脂酸价格上升的影响，2020 年度硬脂酸价格总体呈上升趋势，2020 年度公司硬脂酸采购平均单价上升 26.87%。2020 年度硬脂酸价格整体上升，其中 2020 年上半年硬脂酸价格有所下滑，主要受疫情影响导致下游需求有所下降，进而导致棕榈油价格的下降；2020 年下半年硬脂酸价格上涨较大，主要受上半年雨季降雨量的影响导致棕榈油减产，库存量减少，疫情逐步控制后经济复苏的影响导致需求增加，以及全球货币超发的影响。

2021 年 1-6 月硬脂酸钙销售收入较 2020 年 1-6 月同比上升 52.74%，主要受销售量和销售价格均上升的影响。2021 年 1-6 月硬脂酸钙销售量同比上升 22.79%，主要原因系：一方面，营口风光新材料股份有限公司自 2020 年下半年起开始向公司采购硬脂酸钙，2021 年 1-6 月其对公司硬脂酸钙的需求量亦增加；随着呈和科技股份有限公司经营规模的扩大，2021 年 1-6 月其对公司硬脂酸钙的需求量亦增加；2021 年 1-6 月公司硬脂酸钙来自营口风光新材料股份有限公司的销量增加 300.00 吨、呈和科技股份有限公司的销量增加 151.80 吨。另一方面，公司成功中标东莞巨正源科技有限公司 2021 年硬脂酸钙的采购项目和江苏极易新材料有限公司 2021 年硬脂酸钙的采购项目；2021 年 1-6 月公司硬脂酸钙来自东莞巨正源科技有限公司的销量增加 110.00 吨、江苏极易新材料有限公司的销量增加 100.00 吨。2021 年 1-6 月上述 4 名客户硬脂酸钙的销量合计增加 661.80 吨，同比上升 750.34%。2021 年 1-6 月硬脂酸钙销售价格同比上升 24.39%，主要受原材料硬脂酸价格上升的影响，2021 年 1-6 月公司硬脂酸采购平均单价同比上升 40.97%；2021 年 1-6 月硬脂酸价格上升主要受国际大宗商品棕榈油价格上涨和全球流动性宽松等因素叠加影响。

③硬脂酸镁

报告期内，硬脂酸镁销售收入、销售价格和销售量的变化情况如下：

项目	2021 年 1-6 月		2020 年度		2019 年度		2018 年度
	金额	增长率	金额	增长率	金额	增长率	金额
销售收入（万元）	367.81	-39.56%	931.07	36.28%	683.19	47.34%	463.70
销售量（吨）	342.08	-47.83%	986.66	26.48%	780.08	57.76%	494.48
销售均价（元/吨）	10,752.11	15.87%	9,436.62	7.75%	8,757.97	-6.61%	9,377.48
销售收入变动（万元）	-240.72	-	247.88	-	219.49	-	-
销售量变动对收入变动的贡献（万元）	-291.09	-	180.92	-	267.82	-	-
均价变动对收入变动的贡献（万元）	50.37	-	66.96	-	-48.33	-	-

2019 年度硬脂酸镁销售收入上升的主要原因是销售量的增加，销售量的上升主要受下游行业发展、市场开拓和环保政策的影响。**具体而言，根据 WIND 资讯的数据，2019 年我国塑料制品产量 8,184.20 万吨，同比增长 35.45%。近年来我国塑料行业保持持续快速增长的态势，从而带动对硬脂酸盐产品的需求增长。受环保政策趋严的影响，较多的中小企业逐步退出硬脂酸盐行业，硬脂酸盐行业的市场集中度越来越高。受益于上述行业需求和市场供应变化的机遇，公司凭借稳定的销售团队，持续加大市场开拓力度，因此硬脂酸镁产品销量得到增长。**2019 年度硬脂酸镁的销售价格有所下降，主要受主要原材料硬脂酸价格下降的影响，**2019 年度硬脂酸价格总体呈下降趋势，2019 年度公司硬脂酸采购平均单价下降 11.27%。2019 年度硬脂酸价格下降，主要原因系 2018 年度、2019 年上半年棕榈油主产区持续增产，库存持续累积导致棕榈油价格持续走低，从而影响硬脂酸市场价格。**

2020 年度硬脂酸镁销售收入较 2019 年度上升主要受销售量上升的影响。2020 年度公司硬脂酸镁销量同比上升 26.48%，新增的硬脂酸镁需求主要应用于防疫物资熔喷布的生产，疫情期间，市场对口罩、防护服等产品的需求增加，从而导致 2020 年度硬脂酸镁订单量增加。其中来自安徽天目塑胶科技有限公司的销量增加 68.00 吨、上海科麦德实业有限公司的销量增加 51.08 吨、福建省锦浪新材料科技有限公司的销量增加 27.00 吨、广州思维化工有限公司的销量增加 23.72 吨、山东旭晨化工科技有限公司的销量增加 22.12 吨、厦门联合化

学有限公司的销量增加 22.00 吨，上述 6 名客户的销量合计增加 213.92 吨，同比上升 1,645.54%。2020 年度硬脂酸镁销售价格上升主要系受原材料硬脂酸价格上升的影响，2020 年度硬脂酸价格总体呈上升趋势，2020 年度公司硬脂酸采购平均单价上升 26.87%。2020 年度硬脂酸价格整体上升，其中 2020 年上半年硬脂酸价格有所下滑，主要受疫情影响导致下游需求有所下降，进而导致棕榈油价格的下降；2020 年下半年硬脂酸价格上涨较大，主要受上半年雨季降雨量的影响导致棕榈油减产，库存量减少，疫情逐步控制后经济复苏的影响导致需求增加，以及全球货币超发的影响。

2021 年 1-6 月硬脂酸镁销售收入较 2020 年 1-6 月同比下降 39.56%，主要受销售量下降的影响。2021 年 1-6 月硬脂酸镁销售量同比下降 47.83%，主要原因系：一方面，随着新的硬脂酸盐企业浙江亚棕科技有限公司和安徽瑞华新材料有限公司进入硬脂酸盐市场，硬脂酸盐市场竞争程度加剧，且部分硬脂酸盐企业采取价格竞争的方式，导致部分客户因价格原因而向公司采购硬脂酸镁的数量减少。另一方面，随着熔喷布市场供应的充足，公司部分客户熔喷布相关原材料的产量减少，因此对硬脂酸镁的需求亦减少。2021 年 1-6 月硬脂酸镁销售价格同比上升 15.87%，主要受原材料硬脂酸价格上升的影响，2021 年 1-6 月公司硬脂酸采购平均单价同比上升 40.97%；2021 年 1-6 月硬脂酸价格上升主要受国际大宗商品棕榈油价格上涨和全球流动性宽松等因素叠加影响。

④其他脂肪酸盐助剂

报告期内，其他脂肪酸盐助剂销售收入、销售价格和销售量的变化情况如下：

项目	2021 年 1-6 月		2020 年度		2019 年度		2018 年度
	金额	增长率	金额	增长率	金额	增长率	金额
销售收入（万元）	164.42	85.11%	510.11	100.47%	254.45	41.53%	179.78
销售量（吨）	136.95	99.30%	499.58	157.00%	194.39	42.54%	136.38
销售均价（元/吨）	12,005.78	-7.12%	10,210.71	-21.99%	13,089.59	-0.71%	13,182.87
销售收入变动（万元）	75.60	-	255.66	-	74.67	-	-
销售量变动对收入变动的贡献（万元）	88.20	-	399.48	-	76.48	-	-

项目	2021 年 1-6 月		2020 年度		2019 年度		2018 年度
	金额	增长率	金额	增长率	金额	增长率	金额
均价变动对收入变动的贡献（万元）	-12.61	-	-143.82	-	-1.81	-	-

2019 年度其他脂肪酸盐助剂销售收入上升的主要原因是销售量的增加，销售量的增加主要受下游行业发展、市场开拓和环保政策的影响。2019 年度其他脂肪酸盐助剂的销售价格有所下降主要受市场竞争程度的影响。

2020 年度其他脂肪酸盐助剂销售收入较 2019 年的销售收入上升主要原因系 2020 年度稳定剂销售量增加 283.10 吨，增加 72.59 倍。2020 年度稳定剂销售量增加的主要原因系 2020 年度公司客户 MEGA PLAST JOINT STOCK COMPANY 前业务员入职 KIEN AN PLASTIC JOINT STOCK COMPANY，向 KIEN AN PLASTIC JOINT STOCK COMPANY 推荐了公司的产品，2020 年 KIEN AN PLASTIC JOINT STOCK COMPANY 向公司采购稳定剂产品 V9280 合计 287.00 吨。

2020 年度其他脂肪酸盐助剂的单位价格为 10,210.71 元/吨，较 2019 年度下降 2,878.88 元/吨，下降比例为 21.99%，主要原因系：A、稳定剂的单位价格下降较大。2018 年度和 2019 年度公司稳定剂产品的型号为 V8，用于内销电线电缆产品；2020 年度公司稳定剂产品型号为 V9280，用于外销复合地板产品。2020 年度公司新增采购较低价格的稳定剂产品 V9280 的客户 KIEN AN PLASTIC JOINT STOCK COMPANY，其为公司客户 MEGA PLAST JOINT STOCK COMPANY 前业务员入职的新公司。B、单价较低的稳定剂收入占比大幅增加，单价较高的水性硬脂酸锌收入占比大幅下降。

2021 年 1-6 月其他脂肪酸盐助剂销售收入较 2020 年 1-6 月同比上升 85.11%，主要受销售量上升的影响。2021 年 1-6 月其他脂肪酸盐助剂销售量同比上升 99.30%，主要原因系：2020 年度，受“新冠疫情”的影响，其他脂肪酸盐助剂销量较小，随着“新冠疫情”整体受控，公司 2021 年 1-6 月其他脂肪酸盐助剂销量大幅上升。

（2）复合助剂

①复合润滑剂

报告期内，复合润滑剂销售收入、销售价格和销售量的变化情况如下：

项目	2021 年 1-6 月		2020 年度		2019 年度		2018 年度
	金额	增长率	金额	增长率	金额	增长率	金额
销售收入（万元）	3,941.90	119.47%	5,475.81	73.68%	3,152.86	90.02%	1,659.22
销售量（吨）	3,354.70	118.91%	4,701.75	77.46%	2,649.53	91.11%	1,386.40
销售均价（元/吨）	11,750.38	0.26%	11,646.31	-2.13%	11,899.72	-0.57%	11,967.82
销售收入变动（万元）	2,145.77	-	2,322.95	-	1,493.64	-	-
销售量变动对收入变动的贡献（万元）	2,135.73	-	2,442.08	-	1,511.68	-	-
均价变动对收入变动的贡献（万元）	10.04	-	-119.15	-	-18.04	-	-

2019 年度复合润滑剂销售收入较 2018 年度上升主要受销售量增加的影响，销售量的增长主要受下游行业发展、市场开拓和环保政策的影响。

2020 年度复合润滑剂销售收入较 2019 年度的销售收入上升主要系销售量的增加，销售量上升主要系受产品研发、市场开拓以及下游行业发展的影响。

2021 年 1-6 月复合润滑剂销售收入较 2020 年 1-6 月同比上升 119.47%，主要受销售量上升的影响。2021 年 1-6 月复合润滑剂销售量同比上升 118.91%，主要系受下游行业发展、市场开拓的影响。

具体而言，公司的复合润滑剂产品所耗用的原材料硬脂酸占比较低，主要应用于木塑行业，目前行业处于国产替代进口的阶段，市场竞争程度较低；产品的定制化程度高，公司拥有较高的定价权，定价相对较高。公司会根据市场竞争程度调整复合润滑剂产品的价格。

随着人们对环境资源重视程度的提高，以废旧物资回收和资源综合利用为核心的循环经济发展模式已成为世界经济发展的趋势，而利用废旧塑料和废弃木纤维生产木塑复合材料正是循环经济的典型代表。木塑复合材料作为一种理想的环保型材料，正在逐步替代一些对环境造成污染的产品，全球木塑复合材料市场需求稳定增长。目前中国已成为全球第一大塑木制品生产和出口国，随着全球木塑复合材料市场的增长，对复合润滑剂的需求也呈增长趋势。

公司的复合润滑剂产品主要应用于木塑行业。木塑润滑剂是木塑制品生产过程中必不可少的助剂，之前国内的木塑润滑剂停留在通过润滑单体的原料混

配阶段，使用后容易产生润滑析出、挤出速度慢、表面发白、侧面撕裂等不良作用，影响木塑制品的性能和生产效率。国外进口润滑剂可以有效解决上述技术问题，但成本高且需要的添加量大，因此木塑润滑剂的市场长期被美国的STRUKTOL 垄断。公司开发的木塑专用助剂具备高流动性、耐析出、粒径均匀、分散性能好、内分散偶联作用和外脱模作用协同效应好的优点，和STRUKTOL的木塑润滑剂相比性价比高，得到了木塑行业客户的高度认可。受益于上述行业需求和产品进口替代的机遇，公司凭借稳定的销售团队，持续加大市场开拓力度，因此复合润滑剂产品销售量得到增长。”

3、2020年公司净利润较2019年变动的分析

公司在招股说明书“第八节 财务会计信息与管理层分析”之“十六、资产负债表日后事项、或有事项及其他重要事项”之“（三）新冠疫情的具体影响”中补充披露如下：

“5、公司2020年全年业绩情况、相关业绩变动原因、业绩变动趋势等

公司2020年全年业绩情况如下：

单位：万元

项目	2020年度	2019年度	变动幅度（%）
营业收入（万元）	47,496.74	43,870.63	8.27%
归属于母公司所有者的净利润（万元）	4,313.12	5,166.12	-16.51%
扣除非经常性损益后归属于母公司所有者的净利润（万元）	4,012.02	4,991.88	-19.63%

公司2020年度实现营业收入为47,496.74万元，较上年的变动幅度为增长8.27%；归属于母公司所有者的净利润为 4,313.12 万元，较上年的变动幅度为减少16.51%；扣除非经常性损益后归属于公司普通股股东的净利润为4,012.02万元，较上年的变动幅度为减少19.63%。业绩下滑主要系受疫情以及2020年度原材料价格上涨幅度大于产品售价上涨幅度影响。

呈和科技2020年度实现营业收入46,026.27万元，同比增长17.37%；实现归属于母公司所有者的净利润11,652.84万元，同比增长 30.52%；实现扣除非经常性损益后归属于母公司所有者的净利润 11,013.64万元,同比增长26.17%。

利安隆2020年度实现营业收入248,278.71万元，同比增长25.50%；实现

归属于母公司所有者的净利润 29,299.32 万元，同比增长 11.70%；实现扣除非经常性损益后归属于母公司所有者的净利润 28,871.47 万元,同比增长 17.01%。

华明泰 2020 年度实现营业收入 59,877.69 万元，同比增长 15.10%；实现归属于母公司所有者的净利润 1,858.86 万元，同比减少 29.48%；实现扣除非经常性损益后归属于母公司所有者的净利润 1,811.41 万元，同比减少 28.59%。

2020 年度，公司营业收入的变动情况与同行业可比公司保持一致，符合行业规律；归属于母公司所有者的净利润、扣除非经常性损益后归属于母公司所有者的净利润变动情况与同行业可比公司呈和科技、利安隆变动不一致，与华明泰保持一致，主要原因系华明泰的主要原材料与公司一致，2020 年度该主要原材料价格上涨幅度大于产品售价上涨幅度。”

4、2020年不同销售模式下主营业务收入相对2019年的变动分析

发行人已在招股说明书“第八节 财务会计信息与管理层分析”之“十二、经营成果分析”之“（一）营业收入分析”之“6、主营业务收入按销售模式分析”中补充披露。

具体情况详见本反馈意见回复“二、关于销售模式”之“（二）披露报告期内经销模式销售占比逐步下降的原因，贸易模式销售占比先降后升的原因。”

5、2020年不同销售模式下毛利率相对2019年的变动分析

发行人已在招股说明书“第八节 财务会计信息与管理层分析”之“十二、经营成果分析”之“（三）主营业务毛利及毛利率分析”之“2、主营业务毛利率变动分析”之“（4）不同销售模式下的毛利率分析”中补充披露。

具体情况详见本反馈意见回复“七、关于毛利率”之“（一）披露报告期内不同销售模式下的毛利率情况，分析毛利率差异及波动原因”。

（六）说明报告期内是否存在退换货的情形，如有，披露各报告期退换货的金额及占比、数量、时间、产品种类、主要客户名称、退换货原因等，结合销售合同条款，补充披露退换货的处理流程和会计核算方式

发行人已在招股说明书“第六节 业务与技术”之“一、发行人主营业务、主要产品的情况”之“（四）发行人主要经营模式”之“3、销售模式”补充披

露如下：

“（5）报告期内退换货的金额及占比、数量、时间、产品种类、主要客户名称、退换货原因及退换货政策等

①退换货数量、金额及占比

项目	2021 年 1-6 月	2020 年度	2019 年度	2018 年度
退换货数量（吨）	167.31	239.10	303.86	286.02
退换货金额（万元）	189.79	220.65	282.76	247.37
营业收入总额（万元）	24,759.67	47,496.74	43,870.63	39,212.64
占比	0.77%	0.46%	0.64%	0.63%

注：占比为退换货收入占营业收入的比重。

报告期内，公司退换货金额分别为 247.37 万元、282.76 万元、220.65 万元和 189.79 万元，占比为 0.6%左右，金额较小。公司的退货时间较为分散，报告期内不存在期末集中退货的情况。

②报告期内退换货产品分类情况

单位：万元

产品类型	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
硬脂酸锌	74.34	39.17%	113.17	51.29%	114.13	40.36%	209.49	84.69%
硬脂酸镁	11.51	6.06%	23.91	10.83%	4.03	1.43%	14.41	5.82%
硬脂酸钙	15.42	8.12%	29.79	13.50%	50.61	17.90%	6.66	2.69%
其他脂肪酸盐助剂	4.99	2.63%	6.71	3.04%	4.46	1.58%	3.51	1.42%
复合润滑剂	80.41	42.37%	26.02	11.79%	81.26	28.74%	1.22	0.49%
其他	3.12	1.65%	21.05	9.54%	28.26	9.99%	12.08	4.88%
总计	189.79	100.00%	220.65	100.00%	282.76	100.00%	247.37	100.00%

注：金额为收入金额；其他为其他业务收入。

2018 年至 2020 年，公司主要退换货产品为硬脂酸锌，占总的退货收入的比重 40%以上。2021 年 1-6 月，公司主要退换货产品为硬脂酸锌和复合润滑剂，占总的退货收入的比重分别为 39.17%和 42.37%，合计占比为 80%以上。

③报告期内主要退换货客户及其退换货原因

单位：万元

年度	退换货客户名称	退换货金额	占比	主要退换货原因
2021年1-6月	广州市隆海橡塑有限公司	43.89	23.13%	客户需求改变
	浙江诚成新材料科技有限公司	36.83	19.40%	客户需求改变
	广东花坪卫生材料有限公司	16.33	8.60%	客户需求改变
	山东绿森塑木复合材料有限公司	14.16	7.46%	客户需求改变
	美新科技股份有限公司	13.45	7.09%	产品质量问题
	合计	124.66	65.68%	-
2020年度	上海三升塑料制品有限公司	23.28	10.55%	产品质量问题
	山东旭晨化工科技有限公司	17.21	7.80%	产品质量问题
	东莞市鑫聚贸易有限公司	17.08	7.74%	产品包装问题
	东莞市柯益信息技术有限公司	14.64	6.63%	产品质量问题
	浙江豪韵塑竹木材料有限公司	10.27	4.65%	产品质量问题
	合计	82.48	37.38%	-
2019年度	美新科技股份有限公司	60.59	21.43%	产品质量问题
	营口风光新材料股份有限公司	26.17	9.26%	产品质量问题
	呈和科技股份有限公司	24.81	8.77%	产品质量问题
	浙江万兴新材料有限公司	21.82	7.72%	产品质量问题
	上海巴德士化工新材料有限公司	12.21	4.32%	产品质量问题
	合计	145.60	51.49%	-
2018年度	欣好科技有限公司	67.66	27.35%	客户需求改变
	浙江宏天新材料科技有限公司	24.15	9.76%	产品质量问题
	呈和科技股份有限公司	10.86	4.39%	发错货
	成都兴顺风塑胶有限公司	10.45	4.22%	产品质量问题
	江西华雄塑料科技有限公司	8.86	3.58%	客户需求改变
	合计	121.98	49.31%	-

报告期内,公司主要退换货客户金额分别为121.98万元、145.60万元、82.48万元和124.66万元，占退换货总金额的比重约为50%。退换货主要原因为产品质量问题、包装破损和客户需求改变等。

④退换货的处理流程和会计核算方式

根据公司销售合同条款的约定，乙方使用甲方提供的产品出现质量问题时，应及时以《产品异常单》的形式书面通知甲方，并暂停该产品的使用。甲方应

积极配合乙方查找原因。如双方确定是甲方产品的质量问题，甲方应当积极组织退换货。因甲方产品品质不合格而造成乙方损失的，甲方应当配合乙方协商处理赔偿事宜并承担该部分损失。由于乙方未能按要求储存和使用产品，而产生的任何异常（包含但不限于生产使用不当、超过质保期、存储不当的品质问题）的责任均由乙方承担，甲方均不负责。如果双方对产品品质问题存在争议，可以寻求有资质的第三方检测机构确认。

如发生退换货的情况，公司业务员与客户进行沟通了解所涉及产品的型号、数量以及具体问题，与客户沟通后协商解决方案。公司退换货解决方案一般包括：换货、退货等方式。公司退换货涉及的会计核算方式如下：

A、客户采用换货的方式处理，公司确认换货货物收到后，根据退货单在退货当月冲减退货产品销售收入，同时冲减成本。公司发出换货产品后，根据销售一般流程在财务系统上进行处理。

B、客户采用退货的方式，公司确认退货货物收到后，根据退货单在退货当月按所退回货物金额冲减销售收入，同时冲减成本。

报告期内，由于单次退换货的量和金额较小，且退换货的时间较为分散，公司在收到退换货的当月冲减当月的销售收入和销售成本。2017 年 12 月、2018 年 12 月、2019 年 12 月、2020 年 12 月和 2021 年 6 月发货并于次年或 2021 年下半年退换货的金额分别为 1.48 万元、0.00 万元、7.60 万元、0.00 万元和 55.09 万元，考虑会计核算的重要性原则，公司将 12 月发货次年退换货或 2021 年 6 月发货 2021 年下半年退换货的部分直接冲减退货当月的销售收入和销售成本。公司上述会计处理符合《企业会计准则》的要求。”

【中介机构核查情况】

（一）核查程序

1、取得并查阅研究机构发布的研究报告，了解硬脂酸盐及发行人产品下游行业的情况；

2、对中国塑料加工工业协会塑木制品专业委员会进行访谈，了解复合润滑剂的行业情况；

3、查询同行业可比公司及主要客户的年度报告、官网等公开资料；

4、对发行人生产、研发和销售负责人进行访谈，了解发行人的市场地位、产品定位、行业地位、市场竞争、战略定位以及生产工艺及应用领域、定价机制等情况；

5、查阅发行人报告期内退换货明细，查阅主要客户订单，访谈发行人销售负责人，了解退换货的背景流程及会计核算方法；

6、关于销售收入截止性测试，保荐机构履行了以下核查程序：

（1）了解并测试与收入确认相关的关键内部控制，评价其设计是否有效，并测试了相关内部控制运行的有效性；

（2）针对内销收入：对报告期各期末前后 15 天的销售收入进行检查，追查至签收单、销售发票等相关单据资料，核对签收单的客户名称、出库日期、签收日期等信息；同时选取在资产负债表日前后 15 天发货的签收单、对应的发票或销售订单等原始单据追查至销售收入明细表，以确认销售收入记录于正确的会计期间；

（3）针对外销收入：对报告期各期末前后 15 天的全部销售收入进行检查，追查至销售出库单、报关单、货运提单、销售发票等相关单据资料；同时从中国电子口岸系统导出报告期各期末前后 15 天的全部货物出口报关单，与账面确认收入、销售出库单、货运提单、销售发票等相关单据资料进行核对，以确认销售收入记录于正确的会计期间；

（4）检查公司资产负债表日后的销售退回记录，以确定是否存在提前确认收入之后又退回的情况。

（二）核查意见

经核查，保荐人认为：

1、发行人已在招股说明书中详细补充披露脂肪酸盐助剂行业市场分布情况，以及发行人目前的市场地位和产品定位；鉴于目前硬脂酸盐行业尚无普遍认可的高、中、低端市场的公开分类标准，基于谨慎性原则，发行人已在招股说明书中删除关于发行人产品低端、中高端的相关表述。

2、发行人已量化分析并在招股说明书中补充披露硬脂酸锌、硬脂酸钙、硬脂酸镁、复合润滑剂等产品的细分市场供求状况及竞争格局，各细分市场容量及变化趋势，发行人产品在各细分市场占有率及变化趋势；通过公开渠道无法获取主要竞争对手在硬脂酸锌、硬脂酸钙、硬脂酸镁、复合润滑剂等产品细分市场的相关数据，因此无法量化分析硬脂酸锌、硬脂酸钙、硬脂酸镁、复合润滑剂等产品主要竞争对手在各细分市场占有率及变化趋势；发行人已在招股说明书中结合行业地位、市场竞争和战略定位补充披露主营产品结构变化、销售收入变动的原因；报告期内发行人主营产品销售收入与同行业可比公司可比业务收入的变动趋势一致；报告期内发行人主营产品销售收入与下游行业的变动趋势一致；报告期内，发行人大部分下游主要客户主营业务收入均保持较快增长，与发行人主营业务收入的增长趋势总体保持一致；报告期内，发行人大部分下游主要客户销量均保持较快增长，与发行人产品销量的增长趋势总体保持一致。

3、发行人已说明硬脂酸锌、硬脂酸钙、硬脂酸镁、复合润滑剂等产品的价格传导机制，并在招股说明书中进一步补充披露报告期内市场或行业变化对上述主营产品销量、单价及对应原材料采购价格变动的影响。

4、发行人已结合生产工艺及应用领域的异同，在招股说明书中补充披露报告期内各主营产品间销量、单价变动趋势差异较大的原因及合理性；报告期内发行人各主营产品间销量、单价变动趋势差异较大具有合理性。

5、发行人已补充披露最近一期收入、销量、净利润等重要财务数据或不同产品、不同模式下主要经营数据相对 2019 年同期的变动情况并已做变动分析。

6、报告期内发行人存在退换货的情形，发行人已在招股说明书中披露各报告期退换货的金额及占比、数量、时间、产品种类、主要客户名称、退换货原因等，并且结合销售合同条款，补充了披露了退换货的处理流程和会计核算方式。公司退换货的会计处理符合《企业会计准则》的要求。

7、报告期内发行人收入确认的时点准确，不存在跨期确认收入的情形。

二、关于销售模式

申报文件显示，发行人销售模式分为直销模式、经销模式、贸易商模式，其中报告期内直销收入占比在82%以上，占比较高且相对稳定。

请发行人：

（1）披露对直销客户、经销商、贸易商销售时，公司在产品类别、定价政策、折扣返利政策、销售任务、收入确认方法、结算方式、信用政策、退换货政策等方面的异同，是否符合行业特征。

（2）披露报告期内经销模式销售占比逐步下降的原因，贸易模式销售占比先降后升的原因。

请保荐人、申报会计师发表明确意见，并说明对发行人向经销商及贸易商销售产品是否实现最终销售、发行人是否存在向经销商及贸易商压货的情形、经销商及贸易商库存是否合理、经销商及贸易商与发行人是否存在关联关系或异常资金往来等所采取的核查程序、核查比例、核查证据和核查结论。

【发行人回复】

（一）披露对直销客户、经销商、贸易商销售时，公司在产品类别、定价政策、折扣返利政策、销售任务、收入确认方法、结算方式、信用政策、退换货政策等方面的异同，是否符合行业特征

1、公司直销客户、经销商客户和贸易商客户的主要产品类别、销售任务、结算方式、信用政策情况

发行人已在招股说明书“第六节 业务与技术”之“一、发行人主营业务、主要产品的情况”之“（四）发行人主要经营模式”之“3、销售模式”补充披露如下：

“（7）公司对直销客户、经销商客户和贸易商客户销售的主要产品类别、销售任务、结算方式、信用政策情况

项 目	直销客户	经销商	贸易商
主要产品类别	脂肪酸盐助剂、复合助剂	脂肪酸盐助剂	脂肪酸盐助剂
销售任务	无	部分经销商有最低经销额	无
结算方式	直销客户、经销商、贸易商销售结算方式均主要为电汇和承兑汇票。		
信用政策	主要信用政策为：款到发货、月结（或货到）30 天	主要信用政策为：款到发货、月结（或货到）30 天	主要信用政策为：款到发货

”

2、公司的定价政策

发行人已在招股说明书“第六节 业务与技术”之“一、发行人主营业务、主要产品的情况”之“（四）发行人主要经营模式”之“3、销售模式”披露如下：

“报告期内，公司不同的销售模式下的定价政策保持一致，具体情况如下：

公司根据材料成本、人工成本和制造费用核算成本后，以成本加区间定额作为指导价格，公司销售人员根据指导价格、客户采购量、市场竞争程度、运输距离、应用领域等因素进行销售报价。”

3、公司的收入确认方法

发行人已在招股说明书“第八节 财务会计信息与管理层分析”之“五、主要会计政策和会计估计”之“（三）报告期内主要会计政策和会计估计”之“1、收入和成本核算”之“（3）收入确认的具体原则”披露如下：

“报告期内，发行人与贸易商和经销商的交易均为买断式交易，发行人对直销客户、经销商客户和贸易商客户收入的确认方法相一致，具体为：

内销业务以货到需方约定地点并经需方签收确认，产品销售收入金额已确定，且相关经济利益很可能流入，产品相关的成本能够可靠地计量。

一般出口业务按照合同或订单的约定，将货物办理完出口报关手续、取得提单等原始单据，产品销售收入金额已确定，且相关的经济利益很可能流入，产品相关的成本能够可靠地计量。”

4、公司的折扣返利政策

发行人已在招股说明书“第六节 业务与技术”之“一、发行人主营业务、主要产品的情况”之“（四）发行人主要经营模式”之“3、销售模式”补充披露如下：

“(6) 公司的折扣返利政策

报告期内，公司不同的销售模式下的返利政策保持一致，具体情况如下：

①报告期内，公司的销售返利政策如下：公司与部分客户约定，当期与公

司交易金额或数量达到某个数值时，以本年度交易金额为计算基础按照一定比例给予客户返利。客户一般在以后年份购买公司产品时使用相关返利用于抵减价款。不同客户的具体返点比例存在一定的差异，主要取决于与客户的谈判结果，但返点比例一般不超过 3%。

②销售返利的计提和实际使用情况

单位：万元

项目	2021 年 1-6 月	2020 年度	2019 年度	2018 年度
期初余额 （a）	27.18	18.50	36.07	8.03
当期计提金额（冲减收入金额）（b）	0.03	24.74	12.33	36.07
当期使用金额（c）	27.21	16.06	29.90	8.03
期末余额 （d=a+b-c）	0.00	27.18	18.50	36.07
差异金额（e=b-c）	-27.18	8.68	-17.57	28.04

报告期内，发行人因计提销售返利而冲减收入金额分别为 36.07 万元、12.33 万元、24.74 万元和 0.03 万元，占当期主营业务收入的比例分别为 0.09%、0.03%、0.05%和 0.00%，占比较小，对发行人收入影响较小。

报告期内，各期计提金额与实际使用金额存在差异的主要原因系，发行人根据与客户的约定一般于年末计提返利，而客户一般在之后年度使用，因此造成当期计提金额与使用金额存在差异。

③销售返利的会计处理

A：计提销售返利

借：主营业务收入

贷：其他应付款-销售返利

B：在支付销售返利的当期，冲销之前计提且本期应支付的返利金额

借：其他应付款-销售返利

贷：主营业务收入

C：在本期销售中以销售折扣的方式支付销售返利，并以扣减销售返利后的净额结算

借：应收账款

贷：主营业务收入（扣减销售返利后金额）

贷：应交税费-应交增值税”

5、公司的退换货政策

发行人已在招股说明书“第六节 业务与技术”之“一、发行人主营业务、主要产品的情况”之“（四）发行人主要经营模式”之“3、销售模式”之“（5）报告期内，公司退换货的金额及占比、数量、时间、产品种类、主要客户名称、退换货原因及退换货政策等”补充披露如下：

“⑤公司的退换货政策

报告期内，公司不同的销售模式下的退换货政策保持一致，具体为：客户使用公司提供的产品出现质量问题时，应及时以《产品异常单》的形式书面通知公司，并暂停该产品的使用。公司应积极配合客户查找原因。如双方确定是公司产品的质量问题，公司应当积极组织退换货。因公司产品品质不合格而造成客户损失的，公司应当配合客户协商处理赔偿事宜并承担该部分损失。由于客户未能按要求储存和使用产品，而产生的任何异常（包含但不限于生产使用不当、超过质保期、存储不当的品质问题）的责任均由乙方承担，公司均不负责。如果双方对产品品质问题存在争议，可以寻求有资质的第三方检测机构确认。”

6、是否符合行业特征

（1）发行人定价政策、折扣返利政策、销售任务、结算方式、信用政策和退换货政策是否符合行业特征

发行人已在招股说明书“第六节 业务与技术”之“一、发行人主营业务、主要产品的情况”之“（四）发行人主要经营模式”之“3、销售模式”补充披露如下：

“（8）宁波长鸿高分子科技股份有限公司和上海保立佳化工股份有限公司同属于化学原料和化学制品制造业，其销售政策对比如下：

项目	宁波长鸿高分子科技股份有限公司	上海保立佳化工股份有限公司	
销售模式	未就客户类型进行区分披露	直销	经销

项目	宁波长鸿高分子科技股份有限公司	上海保立佳化工股份有限公司	
定价政策	依据生产成本考虑合理预期利润空间进行定价	直销大客户公开招标类产品一般根据安迅思发布的大宗原材料价格信息，按特定公式确定产品价格，定期进行调价，非公开招标类产品通常参考市场价格双方协商确定；中小直销客户一般采用成本加成法，参考市场价格双方协商确定	一般采用成本加成法，参考市场价格双方协商确定，对经销商销售价格通常略低于对中小直销客户销售价格
折扣返利政策	经销商不享受折扣、返利政策	部分直销客户约定按年度总采购量或某特定产品采购量阶梯返利；小部分直销客户直接给予采购单价折扣优惠	年度经销合同中约定年度阶梯返利相关条款
销售任务	未披露	未披露	未披露
结算方式	银行转账、票据	银行转账、银行承兑汇票、商业承兑汇票、信用证等	
信用政策	对大部分客户的销售政策为“先款后货”，对于资信能力较强内部评级为 A 类的客户，公司可以在总体信用政策范围内适当调整对其的信用政策	信用期通常为 1-3 个月，小部分客户信用期为 6 个月，部分小客户或新增客户无信用期	信用期通常为 1 个月，部分小客户或新增客户无信用期
退换货政策	无质量问题公司不予退换。产品质量交接以公司出具的技术指标为准。对于质量有异议的货物，客户应在收货之日起 7 日内书面向公司提出异议，逾期不提出的，公司不承担责任。客户因使用不当、保管不善等原因造成货物质量下降的，公司不予赔偿及承担责任。	因公司生产等原因造成产品内在品质瑕疵的，经公司确认后，公司负责退回不合格产品安排重新发货或调换同种数量同种类别的产品，其他问题则不予退换货	

综上，公司对各销售模式下客户销售政策与同行业公司不存在重大差异，符合行业特征。”

（2）公司产品类别、收入确认方法是否符合行业特征

公司主要产品与华明泰的主要产品基本一致，与呈和科技和利安隆的主要产品差异较大。

发行人与同行业可比公司关于销售模式和销售收入确认时点的差异情况如

下：

发行人已在招股说明书“第六节 业务与技术”之“一、发行人主营业务、主要产品的情况”之“（四）发行人主要经营模式”之“3、销售模式”补充披露如下：

“（4）发行人与同行业可比公司销售模式的对比

项目	发行人	华明泰	利安隆	呈和科技
直接销售	存在	存在（为主）	存在	存在
经销商销售	存在	未明确披露	存在	不存在
贸易商销售	存在	未明确披露	不存在	存在

发行人的销售模式与同行业可比公司不存在重大差异，符合行业特征。”

发行人已在招股说明书“第八节 财务会计信息与管理层分析”之“五、主要会计政策和会计估计”之“（三）报告期内主要会计政策和会计估计”之“1、收入和成本核算”之“（3）收入确认的具体原则”补充披露如下：

“发行人与同行业可比公司销售收入确认时点对比

项目	发行人	华明泰	利安隆	呈和科技
国内销售	以客户签收日期作为收入确认时点	以货运公司收货单签收日期作为收入确认时点	以货到并经买方收货确认日期作为收入确认时点	一般销售：以客户签收单日期作为收入确认时点 寄售销售：以客户实际领取单据日期作为收入确认时点
国外销售	以出口报关单和海运提单时点作为收入确认时点	以发出货并取得报关单日期作为收入确认时点	以货物报关出口离岸时点作为收入确认时点	以出口报关单和海运提单时点作为收入确认时点

发行人销售收入确认时点与同行业可比公司不存在重大差异，符合行业特征。”

发行人已在招股说明书“第六节 业务与技术”之“一、发行人主营业务、主要产品的情况”之“（四）发行人主要经营模式”之“3、销售模式”之“**（7）公司直销客户、经销商客户和贸易商客户的主要产品类别、销售任务、结算方式、信用政策情况**”补充披露如下：

“公司主要产品与华明泰的主要产品基本一致，与呈和科技和利安隆的主要产品差异较大。”

（二）披露报告期内经销模式销售占比逐步下降的原因，贸易模式销售占比先降后升的原因

发行人已在招股说明书“第八节 财务会计信息与管理层分析”之“十二、经营成果分析”之“（一）营业收入分析”之“6、主营业务收入按销售模式分析”补充披露如下：

“6、主营业务收入按销售模式分析

单位：万元、%

项目	2021 年 1-6 月		2020 年度		2019 年度		2018 年度	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比	金额	占比
直销模式	21,109.28	86.85	39,865.19	85.76	37,405.70	86.94	32,804.04	85.38
经销模式	2,101.91	8.65	3,976.22	8.55	3,772.26	8.77	3,758.16	9.78
贸易模式	1,094.10	4.50	2,641.83	5.68	1,848.80	4.30	1,859.76	4.84
合计	24,305.29	100.00	46,483.24	100.00	**43,026.76**	**100.00**	**38,421.96**	**100.00**

报告期内公司销售以直销为主，公司的直销收入占比在**85%**以上，占比较高且相对稳定。

（1）直销模式下，主营业务收入变动情况

报告期内，公司直销模式的金额分别为 32,804.04 万元、37,405.70 万元、39,865.19 万元和 21,109.28 万元，销售金额呈上升趋势。公司主营业务收入增长主要得益于直销模式收入的增长。

2019 年度直销模式的增长金额相对较大，导致直销模式的收入占比有所增长。2019 年度直销模式收入大幅增长的原因系：

①根据 WIND 资讯的数据，2019 年我国塑料制品产量 8,184.20 万吨，同比增长 35.45%。近年来我国塑料行业保持持续快速增长的态势，从而带动对硬脂酸锌产品的需求增长。公司 2018 年度和 2019 年度向塑料行业客户销售硬脂酸锌分别为 22,890.21 万元、27,186.60 万元，2019 年度较 2018 年度增加 4,296.39 万元，增长 18.77%。

受环保政策趋严的影响，较多的中小企业逐步退出硬脂酸盐行业，硬脂酸盐行业的市场集中度越来越高。受益于上述行业需求和市场供应变化的机遇，公司凭借稳定的销售团队，持续加大市场开拓力度，因此硬脂酸锌产品销量得

到增长。

②受益于行业需求增长和产品进口替代的机遇，公司凭借稳定的销售团队，持续加大市场开拓力度，复合润滑剂产品销售得到增长。公司 2018 年度和 2019 年度复合润滑剂销售金额分别为 1,659.22 万元、3,152.86 万元，2019 年度较 2018 年度增加 1,493.64 万元，增长 90.02%，主要原因系来自美新科技股份有限公司、安徽森泰木塑集团股份有限公司、滨州世旭塑木有限公司和安吉正源塑木装饰材料有限公司等部分客户的销售收入增长所致。

2020 年度直销模式的增长金额相对较小，导致直销模式的收入占比有所下降。2020 年年度直销模式收入变动的原因系：

①受 2020 年新冠疫情影响，硬脂酸锌的销售较 2019 年有所下降。具体而言，2020 年 1 月以来，国内外各地陆续出现新型冠状病毒肺炎疫情。受疫情影响，公司及上下游企业生产复工延迟，原材料的采购及公司产品订单的生产和交付也相应延后，同时客户的采购需求也有所下降，对公司一季度生产经营造成较大影响，但公司整体生产经营已于 2020 年 4 月基本恢复正常。

②受益于行业需求增长和产品进口替代的机遇，公司凭借稳定的销售团队，持续加大市场开拓力度，复合润滑剂产品销售得到增长。公司 2019 年度和 2020 年度复合润滑剂销售金额分别为 3,152.86 万元、5,475.81 万元，2020 年度较 2019 年度增加 2,322.94 万元，增长 73.68%，主要原因系来自美新科技股份有限公司、安徽森泰木塑集团股份有限公司、广东康特环保科技有限公司和浙江诚成新材料科技有限公司等部分客户的销售收入增长所致。

2021 年 1-6 月直销模式的增长金额相对较大，导致直销模式的收入占比有所增长。2020 年 1-6 月直销模式收入大幅增长的原因系:① 2021 年 1-6 月，受国际大宗商品棕榈油价格上涨和全球流动性宽松等因素叠加影响下，公司硬脂酸采购平均单价同比上升 40.97%，脂肪酸盐助剂销售均价同比上升 21.25%。直销模式下，公司脂肪酸盐销量同比未发生较大变化的情况下，脂肪酸盐销售收入同比增加 3,196.90 万元，增长 22.86%。

②受下游行业发展、市场开拓的影响，公司直销模式下，复合润滑剂销售收入同比增加 2,132.06 万元，增长 118.70%。

（2）经销模式下，主营业务收入变动情况

2018 年至 2020 年,公司经销商销售金额分别为 3,758.16 万元、3,772.26 万元和 3,976.22 万元，公司与经销商之间交易额保持相对稳定，销售金额呈小幅上升趋势。由于公司主营业务收入总额的增加，导致公司经销商销售占比逐步下降。

2021 年 1-6 月，公司经销模式的销售金额较上年同期增加 553.13 万元，增长 35.71%，主要原因系来自温州朗斯特化工有限公司、HOI YING CO.、南通宝川新材料科技有限公司和福州智茂进出口有限公司等部分客户的销售收入增长所致。

（3）贸易模式下，主营业务收入变动情况

报告期内,公司贸易模式的销售金额分别为 1,859.76 万元、1,848.80 万元、2,641.83 万元和 1,094.10 万元。

2019 年度贸易模式的销售金额较 2018 年度未发生较大变化，2019 年度贸易模式销售金额占比下降的主要原因系直销模式的销售金额增长较大。

2020 年度贸易模式的销售金额较 2019 年度增加 790.03 万元，主要原因系 2020 年度广东绿伟新材料科技有限公司等部分贸易商客户开拓口罩、防护服等行业产品，相关产品以硬脂酸锌、硬脂酸镁为原材料，该部分客户向公司采购增加；同时，公司 2020 年度开发了广东奇化化工交易中心股份有限公司、南京普菲特化学有限公司等部分新的贸易商客户；在直销模式和经销模式销售金额未发生较大变化的情况下，2020 年度贸易模式销售占比有所增长。

2021 年 1-6 月，公司贸易模式的销售金额较上年同期减少 228.50 万元，降低 17.28%，主要原因系 2021 年大宗原材料持续上涨，为赚取买卖差价的中小贸易商盈利空间越来越小，竞争较为激烈，减少了对公司产品的采购。

【中介机构核查情况】

（一）核查程序及核查证据

1、抽查各销售模式客户销售协议、返利约定、销售订单、签收单、发票、回款单、记账凭证等；

2、查询同行业公众公司公开资料，例如招股说明书、公开转让说明书、年度报告和半年度报告等；

3、对发行人销售负责人进行访谈，了解公司各销售模式定价策略、返利政策、销售任务、结算方式、信用政策、退换货政策、退换货原因以及经销模式和贸易模式销售变动原因等；

4、取得销售明细表等，对贸易销售、经销销售相关数据进行分析，核实相关变动原因；对公司主要客户进行走访；

经销商和贸易商走访数量和比例如下：

单位：万元、%

项目	数量	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
经销模式	20	1,792.38	84.73	3,171.57	79.16	3,225.70	85.16	3,199.09	84.79
贸易模式	18	491.50	41.27	1,266.80	43.70	657.84	33.25	703.15	33.41

注：占比为各销售模式下的已走访客户营业收入占当年度该销售模式下营业收入的比重。

5、向发行人部分经销商及贸易商发送调查问卷，查询经销商及贸易商基本信息，对部分经销商和贸易商进行走访，访谈发行人销售负责人，核查发行人银行流水等，核实发行人向经销商及贸易商销售产品是否实现最终销售、发行人是否存在向经销商及贸易商压货的情形、经销商及贸易商库存是否合理、经销商及贸易商与发行人是否存在关联关系或异常资金往来等。

（二）向发行人部分经销商及贸易商发送调查问卷情况

1、核查数量、金额及比例

单位：万元、%

项目	数量	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
经销模式	19	1,309.75	61.91	2,803.84	69.98	2,825.83	74.60	2,613.23	69.26
贸易模式	42	763.97	64.15	2,025.43	69.87	1,166.30	58.94	1,248.75	59.34

注：占比为各销售模式下的已核查客户营业收入占当年度该销售模式下营业收入的比重。

2、公司销售金额、客户销售的金额和库存金额

单位：万元、%

项目	2021年1-6月			2020年度		
	公司销售金额	客户销售金额	客户库存金额	公司销售金额	客户销售金额	客户库存金额
经销模式	1,309.75	1,314.42	-	2,803.84	2,803.52	4.67
贸易模式	763.97	681.23	82.74	2,025.43	2,025.43	-
合计	2,073.72	1,995.65	82.74	4,829.27	4,828.95	4.67
项目	2019年度			2018年度		
	公司销售金额	客户销售金额	客户库存金额	公司销售金额	客户销售金额	客户库存金额
经销模式	2,825.83	2,821.48	4.35	2,613.23	2,613.23	-
贸易模式	1,166.30	1,166.30	-	1,248.75	1,248.75	-
合计	3,992.13	3,987.78	4.35	3,861.98	3,861.98	-

（三）核查结论

经核查，保荐人认为：

1、报告期内，**直销客户、经销商、贸易商销售时，公司在定价政策、折扣返利政策、销售任务、收入确认方法、结算方式、信用政策、退换货政策等方面与同行业公司不存在重大差异，符合行业特征**。

发行人主要产品与华明泰的主要产品基本一致，与呈和科技和利安隆的主要产品差异较大。

2、**2018 年至 2020 年**，发行人与经销商之间交易额保持相对稳定；由于公司主营业务收入总额的增加，导致公司经销商销售占比逐步下降；**2021 年 1-6 月，发行人经销模式的销售金额较上年同期有所增加，主要原因系来自温州朗斯特化工有限公司、HOI YING CO.、南通宝川新材料科技有限公司和福州智茂进出口有限公司等部分客户的销售收入增长所致。**

2019 年度贸易模式的销售金额占比下降的主要原因系直销模式的销售增长较大导致；2020 年度受下游客户与“新冠疫情”产品相关的销量增长，部分贸易商进而对发行人的采购量增长，同时，发行人 2020 年度开发了部分新的贸易商客户，在直销模式和经销模式销售金额未发生较大变化的情况，2020 年度贸易模式的销售金额占比有所增长；**2021 年 1-6 月，发行人贸易模式的销售金额较上年同期有所减少，主要原因系 2021 年大宗原材料持续上涨，为赚取买卖差**

价的中小贸易商盈利空间越来越小，竞争较为激烈，减少了对公司产品的采购。

3、经核查 19 家经销商和 42 家贸易商，经销商和贸易商从发行人采购的产品基本实现最终销售，发行人不存在向经销商和贸易商压货的情形，经销商和贸易商的库存合理。经销商和贸易商与发行人不存在异常资金往来，除下述公司与发行人存在特殊关系外，其他经销商和贸易与发行人不存在关联关系或其他特殊关系。

序号	公司名称	特殊关系	销售模式
1	成都纽美特威新材料有限公司	执行董事兼经理为廖志弟之岳母方仲秀，廖志弟为周述辉的前合作伙伴	经销商销售
2	佛山市顺德区旭泰塑胶助剂有限公司	谭志佳之表弟、已于 2012 年离职的公司前员工张小立持股 20.00%，并担任监事；张小立之配偶石芳姣持股 80.00%，并担任执行董事兼经理	经销商销售
3	常州帝夫化工有限公司	谭志佳之表弟、已于 2010 年离职的公司前员工张立持股 60.00%，并担任执行董事兼经理	经销商销售
4	佛山市谦源合成材料有限公司	周述辉之侄女婿的堂弟戴越峰持股 50.00%，并担任执行董事兼经理	经销商销售
5	佛山市洪钛新材料有限公司	周述辉之侄女婿戴柏峰持股 60.00%，并担任执行董事兼经理	经销商销售
6	东莞市丰誉塑业有限公司	已于 2014 年离职的公司前员工杨世繁持股 70.00%，并担任执行董事兼经理	贸易商销售
7	佛山市科佳新材料科技有限公司	谭志佳之表弟、已于 2009 年离职的公司前员工张立科持股 100.00%，并担任执行董事兼经理	贸易商销售
8	鹤山市佳泉新材料有限公司	谭志佳之表弟、已于 2009 年离职的公司前员工张立科持股 50.00%，并担任监事	贸易商销售

上述公司的销售金额和占各销售模式下的比例情况如下：

单位：万元、%

序号	公司名称	2021 年 1-6 月		2020 年度		2019 年度		2018 年度	
		销售金额	占比	销售金额	占比	销售金额	占比	销售金额	占比
1	成都纽美特威新材料有限公司	**147.29**	**6.96**	295.41	7.37	389.20	10.28	544.62	14.43
2	佛山市顺德区旭泰塑胶助剂有限公司	**-**	**-**	-	-	126.60	3.34	284.12	7.53
3	常州帝夫化工有限公司	**33.71**	**1.59**	67.17	1.68	64.93	1.71	79.95	2.12
4	佛山市谦源合成材料有限公司	**-**	**-**	-	-	22.53	0.59	146.89	3.89
5	佛山市洪钛新材料有限公司	**49.94**	**2.36**	113.24	2.83	153.44	4.05	-	-
6	东莞市丰誉塑业有限公司	**11.68**	**0.98**	42.34	1.46	49.33	2.49	12.89	0.61
7	佛山市科佳新材料科技有限公司	**-**	**-**	-	-	44.80	2.26	66.93	3.18

序号	公司名称	2021 年 1-6 月		2020 年度		2019 年度		2018 年度	
		销售金额	占比	销售金额	占比	销售金额	占比	销售金额	占比
8	鹤山市佳泉新材料有限公司	52.50	4.41	148.21	5.11	8.96	0.45	-	-
合计		295.12		666.37	-	859.79	-	1,135.40	-
占经销和贸易合计营业收入的比重		-	8.93	-	9.65	-	14.91	-	19.32
占营业收入的比重		-	1.19	-	1.40	-	1.96	-	2.90

注：上述公司的销售金额为公司对上述公司营业收入，占比为各客户营业收入占当年度对应销售模式下营业收入的比重。

三、关于境外销售

申报文件显示，报告期各期，发行人境外销售占比分别为6.75%、5.55%、7.30%、8.03%，主要出口地为越南。

请发行人：

（1）披露境外销售业务的开展情况，包括但不限于主要国家和地区情况、主要客户情况、历史合作、销售金额及占比、毛利率、境外销售模式及交货方式，境外销售定价原则、信用政策等。

（2）披露境外客户货款结算是否独立自主，是否存在通过关联方、第三方代收货款的情形，如有，请进一步披露相关情况。

（3）披露境外销售的佣金支付情况，境外销售的主要客户及佣金支付对象与发行人及其关联方是否存在关联关系、异常资金往来或其他利益安排。

（4）说明报告期内发货验收单据、物流运输记录、报关数据、出口退税单证、资金划款凭证等的相互印证情况，以及发行人出口退税与境外销售规模的匹配情况。

（5）披露境外销售的主要国家和地区是否存在对发行人相关产品的许可或备案要求；报告期内关税政策、反倾销政策、产品境外竞争格局是否发生重大不利变化。

请保荐人、申报会计师、发行人律师发表明确意见。请保荐人、申报会计师详细说明对境外销售采取的核查程序、核查比例、核查证据和核查结论。

【发行人回复】

（一）披露境外销售业务的开展情况，包括但不限于主要国家和地区情况、主要客户情况、历史合作、销售金额及占比、毛利率、境外销售模式及交货方式，境外销售定价原则、信用政策等

发行人已在招股说明书“第八节 财务会计信息与管理层分析”之“十二、经营成果分析”之“（一）营业收入分析”之“4、主营业务收入按区域构成分析”补充披露如下：

“（1）公司境外销售涉及主要国家或地区情况

单位：万元、%

区域		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
境外	越南	1,009.71	59.50	2,214.17	61.78	1,731.75	55.14	1,024.97	48.06
	其他	687.33	40.50	1,369.69	38.22	1,408.86	44.86	1,107.62	51.94
	合计	1,697.04	100.00	3,583.86	100.00	3,140.61	100.00	2,132.59	100.00

注：以上金额为主营业务收入金额，占比为占外销主营业务收入的比重。

公司境外销售收入主要来自于越南，报告期内公司向越南销售金额分别为1,024.97万元、1,731.75万元、2,214.17万元和1,009.71万元，占境外销售主营业务收入的比重50%左右，且占比呈现上升趋势。近年来公司积极拓展境外优质客户并着力开拓我国周边国家市场，经过多年的市场开拓，越南客户逐步增加采购数量，公司境外销售收入随之增长。

（2）公司境外销售的主要客户情况

报告期内，公司主要境外客户情况如下：

①POLYFILL JOINT STOCK COMPANY

法定代表人	MR.HOANG QUOC HUY			
成立日期	2016.6.14			
注册资本	5,000亿越南盾			
经营范围	生产制造添加剂、塑料工业用原材料。			
所属国家或地区	越南			
董事	MR.VU DUC HAU			
截至目前股东情况	序号	主要股东名称	认缴出资额	认缴出资比例

			（亿越南盾）	
	1	EUROPEAN PLASTIC JOINT STOCK COMPANY	3,000.00	60.00%
	2	MR.NGUYEN DUC VU	250.00	5.00%
	3	MR.VU DUC HAU	250.00	5.00%
	合计		3,500.00	70.00%

EUROPEAN PLASTIC JOINT STOCK COMPANY

法定代表人	HOANG QUOC HUY			
成立日期	2007.9.28			
注册资本	5,000 亿越南盾			
经营范围	生产经营填充色母粒、色母粒、塑料添加剂和塑料复合粒子。			
所属国家或地区	越南			
董事	MR.HOANG QUOC HUY、MR.HUYNH SONG TRA、MR.VU DUC HAU、MR.NGUYEN DUC VU			
截至目前股东情况	序号	股东名称	认缴出资额（亿越南盾）	认缴出资比例
	1	MR.HOANG QUOC HUY	2,627.92	52.56%
	2	39 OTHER INDIVIDUAL SHAREHOLDERS	1,367.26	27.34%
	3	MR.LE KONG SON	269.82	5.40%
	4	MR.NGUYEN DUC VU	245.00	4.90%
	5	MR.VU DUC HAU	245.00	4.90%
	6	MR.HUYNH SONG TRA	245.00	4.90%
	合计		5,000.00	100.00%

THANHLONG ELECTRONICS PRODUCTION CORPORATION

法定代表人	CAO MINH			
成立日期	2006.12.4			
注册资本	1,800 亿越南盾			
经营范围	制造与组装印制电路板。生产经营变压器用电感器，led 灯具。			
所属国家或地区	越南			
董事	MR.HOANG MINH DUC、 MR.HOANG QUOC HUY、			
截至目前股东情况	序号	股东名称	认缴出资额（亿越南盾）	认缴出资比例
	1	MS.DAO THI THUAN	1,008.91	56.04%
	2	MR.BUI KIM SON	187.50	10.42%
	3	MR.HOANG QUOC HUY	180.00	10.00%

	4	MR.HOANG MINH DUC	150.00	8.33%
	5	MS.NGUYEN THI THU HA	133.59	7.42%
	6	MR.HOANG ANH QUAN	100.00	5.56%
	7	MR.NGUYEN CONG TUAN	30.00	1.67%
	8	MR.DUONG TIEN THINH	10.00	0.56%
	合计		1,800.00	100.00%

注：Ms. DAO THI THUAN 和 Mr. HOANG QUOC HUY 为夫妻关系。EUROPEAN PLASTIC JOINT STOCK COMPANY 和 POLYFILL JOINT STOCK COMPANY 均为 HOANG QUOC HUY 控制公司。THANHLONG ELECTRONICS PRODUCTION CORPORATION 为 Ms. DAO THI THUAN 和 Mr. HOANG QUOC HUY 共同控制公司。

②TECHEM JSC

法定代表人	MR.TRAN TRIEU NANG LUC			
成立日期	2017.6.12 （TECHEM JSC 注册时间，原名为 WORLD TECHEM TRADE CO;LTD）			
注册资本	280 亿越南盾			
经营范围	经营各类工业化学品。			
所属国家或地区	越南			
董事	MR.TRAN TRIEU NANG LUC 、MR.TRAN TRIEU NANG TRI			
截至目前股东情况	序号	股东名称	认缴出资额（亿越南盾）	认缴出资比例
	1	MR.TRAN TRIEU NANG LUC	224.00	80.00%
	2	MR.TRAN TRIEU NANG TRI	28.00	10.00%
	3	MS.PHAM THI KIM QUYEN	28.00	10.00%
	合计		280.00	100.00%

HOI YING CO.

拥有人	谭爱民
商业登记号码	56059827
成立日期	2017.01.09
经营范围	贸易
所属国家或地区	香港
法律地位	个人

注：HOI YING CO.为 TECHEM JSC 员工谭爱民所控制的企业。

③NEWTECH MASTERBATCH COMPANY NIGERIA LIMITED

法定代表人	-
成立日期	2002.8.20

注册资本	500 万奈拉			
经营范围	制造塑料工业用色母粒。			
所属国家或地区	尼日利亚			
董事	Man-Loong Lee、Sheau Fung Lee、Sheau Yun Lee			
截至目前股东情况	序号	股东名称	认缴出资额（万奈拉）	认缴出资比例
	1	COLORMIX HOLDINGS LIMITED	495.00	99.00%
	2	EARTH WIDE COMPANY LIMITED	5.00	1.00%
	合计		500.00	100.00%

（3）公司境外销售定价原则

公司根据材料成本、人工成本和制造费用核算成本后，以成本加区间定额作为指导价格，公司销售人员根据指导价格、客户采购量、市场竞争程度、运输距离、应用领域等因素进行销售报价。

（4）公司对境外主要客户的销售金额、占比、毛利率情况

单位：万元

年份	序号	客户名称	金额	占比	毛利率
2021 年 1-6 月	1	EUROPEAN PLASTIC JOINT STOCK COMPANY	455.50	26.84%	20.93%
	2	HOI YING CO.	287.39	16.93%	29.92%
	合计		742.89	43.77%	-
2020 年度	1	EUROPEAN PLASTIC JOINT STOCK COMPANY	645.36	18.01%	14.45%
		POLYFILL JOINT STOCK COMPANY	204.45	5.70%	15.29%
		THANHLONG ELECTRONICS PRODUCTION CORPORATION	150.12	4.19%	20.99%
		小计	999.93	27.90%	15.60%
	2	HOI YING CO.	463.10	12.92%	36.77%
		TECHEM JSC	120.76	3.37%	34.00%
		小计	583.86	16.29%	36.20%
	3	NEWTECH MASTERBATCH COMPANY NIGERIA LIMITED	152.47	4.25%	20.36%
	合计		1,736.26	48.45%	-
2019 年度	1	EUROPEAN PLASTIC JOINT STOCK COMPANY	452.32	14.40%	20.19%
		POLYFILL JOINT STOCK COMPANY	370.29	11.79%	19.95%
		小计	822.61	26.19%	20.08%

年份	序号	客户名称	金额	占比	毛利率
	2	TECHEM JSC	410.93	13.08%	37.08%
	3	NEWTECH MASTERBATCH COMPANY NIGERIA LIMITED	418.30	13.32%	30.16%
	合计		1,651.84	52.60%	-
2018年度	1	POLYFILL JOINT STOCK COMPANY	355.64	16.68%	8.43%
	2	TECHEM JSC	328.58	15.41%	30.54%
	3	NEWTECH MASTERBATCH COMPANY NIGERIA LIMITED	179.16	8.40%	23.20%
	合计		863.38	40.49%	-

注：金额为主营业务收入金额，占比为外销客户主营业务收入金额占外销金额的比例。

（5）公司对主要境外客户的历史合作、境外销售模式及交货方式、信用政策等

序号	客户名称	合作开始时间	境外销售模式	交货方式	信用政策
1	EUROPEAN PLASTIC JOINT STOCK COMPANY	2015.11	直销模式	CIF	见提单付款（电汇）
	POLYFILL JOINT STOCK COMPANY	2017.12	直销模式	CIF	见提单付款（电汇）
	THANHLONG ELECTRONICS PRODUCTION CORPORATION	2020.07	直销模式	CIF	见提单付款（电汇）
2	HOI YING CO.	2020.05	经销模式	CIF	提单日 60 天付款
	TECHEM JSC	2014.08	经销模式	CIF	提单日 60 天付款
3	NEWTECH MASTERBATCH COMPANY NIGERIA LIMITED	2016.05	直销模式	CFR	信用证款到发货

（二）披露境外客户货款结算是否独立自主，是否存在通过关联方、第三方代收货款的情形，如有，请进一步披露相关情况

发行人已在招股说明书“第八节 财务会计信息与管理层分析”之“十二、经营成果分析”之“（一）营业收入分析”之“4、主营业务收入按区域构成分析”补充披露如下：

“（6）境外客户货款结算是否独立自主，是否存在通过关联方、第三方代收货款的情形

①公司通过关联方和第三方代收货款情况如下：

单位：万元

项目	2021 年 1-6 月	2020 年度	2019 年度	2018 年度
公司通过第三方代收货款	-	238.28	413.11	266.87
公司通过关联方代收货款	-	-	-	3.15
主营业务收入	24,305.29	46,483.24	43,026.76	38,421.96
占比	-	0.51%	0.96%	0.70%

注：公司通过第三方代收货款是指境外客户指定其相关方向公司支付货款；公司通过关联方代收货款是指公司关联业务人员向境外客户收取货款后支付给公司。

2018 年度至 2020 年度,公司通过第三方代收货款的主要客户为 TECHEM JSC,付款主体为 HOI YING CO.或 HOI YING CO.的实际控制人谭爱民，HOI YING CO.为 TECHEM JSC 员工谭爱民所控制的企业；TECHEM JSC 通过 HOI YING CO.或 HOI YING CO.实际控制人谭爱民代付款的合计金额分别为 255.60 万元、413.11 万元和 238.28 万元。TECHEM JSC 通过 HOI YING CO.及其实际控制人代付款的主要原因系为方便外汇结算。

2018 年度至 2020 年度，公司通过第三方、关联方代收货款的金额和占比都很低，公司通过第三方代收货款的原因系公司根据境外客户的要求通过第三方来收取款项。截至 2020 年 6 月，境外客户已经停止通过第三方代付货款，境外客户的货款结算独立自主。报告期内，不存在因第三方、关联方代收货款导致的货款归属纠纷。

2021 年 1-6 月，不存在公司通过第三方代收境外客户货款的情形。”

（三）披露境外销售的佣金支付情况，境外销售的主要客户及佣金支付对象与发行人及其关联方是否存在关联关系、异常资金往来或其他利益安排

发行人已在招股说明书“第八节 财务会计信息与管理层分析”之“十二、经营成果分析”之“（一）营业收入分析”之“4、主营业务收入按区域构成分析”补充披露如下：

“（7）境外销售的佣金支付情况

单位：万元

境外销售客户	佣金支付对象	2021 年 1-6 月	2020 年度	2019 年度	2018 年度
Berger Paint Bangladesh Limited	L M Ziaul Islam	2.43	-	-	-
KIEN AN PLASTIC	DAO VAN DUY	1.78	-	-	-

境外销售客户	佣金支付对象	2021 年 1-6 月	2020 年度	2019 年度	2018 年度
JOINT STOCK COMPANY					
Qatar Plastic Additives & Industries Group	TAN THIAN WAH		-	-	1.08
NEWTECH MASTERBATCH COMPANY NIGERIA LIMITED	能仕（上海）国际贸易有限公司		2.47	7.79	2.29
AHN COLLOIDS CHEMICALS	Farooq International Export Enterprises		-	0.41	-
WAH NOBEL CHEMICALS LIMITED			0.62	-	-
Eurochem International FZE	Nissi Chemical(HK)Co.,Limited		-	0.32	-
合计		4.21	3.09	8.52	3.37

报告期内，境外销售主要客户涉及佣金支付。境外销售客户与对应的佣金支付对象与公司及关联方不存在关联关系、异常资金往来或其他利益安排。”

（四）说明报告期内发货验收单据、物流运输记录、报关数据、出口退税单证、资金划款凭证等的相互印证情况，以及发行人出口退税与境外销售规模的匹配情况

（1）物流数量、报关单数量与出口退税系统数量

单位：吨

期间	物流运输数量 A	报关单数量 B	出口退税系统数量 C	差异 1（A-B）	差异 2（B-C）	差异 3（A-C）
2021 年 1-6 月	1,619.52	1,619.50	2,007.74	0.02	-388.24	-388.22
2020 年度	4,079.65	4,079.56	3,685.86	0.09	393.70	393.79
2019 年度	3,473.94	3,471.80	3,417.41	2.14	54.39	56.53
2018 年度	2,266.90	2,265.96	2,172.71	0.94	93.25	94.19

报告期内，物流运输数量和报关单数量差异很小。出口退税系统数量与物流运输数量及报关单数量存在差异，主要原因系部分出口产品为贸易产品，属于免税但不退税产品（申报增值税出口退税时不含此部分收入）；同时，出口退税办理时间与报关时间及物流运输时间存在差异。

2020 年度差异较大的主要原因为，一般情况下，公司办理出口退税的时间为各月份 15 日左右，办理的前提是单证齐全。2018 年度和 2019 年度，公司在

办理出口退税时会将 12 月 1 日至 15 日左右的出口销售在 12 月 15 日左右办理出口退税；2020 年度，公司未将 12 月 1 日至 15 日的出口销售办理出口退税，同时部分 11 月份单证不齐全的出口销售在 2021 年办理出口退税。

2021 年 1-6 月差异较大的主要原因为，2021 年上半年将 2020 年未办理退税部分在本期办理退税。

（2）报关单金额和出口退税金额

单位：万元

期间	报关单金额	出口退税系统金额	差异
2021 年 1-6 月	**1,632.72**	**1,943.56**	**-310.84**
2020 年度	3,493.41	3,181.19	312.22
2019 年度	3,086.84	3,036.40	50.44
2018 年度	2,084.78	1,990.57	94.21

报告期内，出口退税系统金额与报关单金额存在差异，主要原因系部分出口产品为贸易产品，属于免税但不退税产品（申报增值税出口退税时不含此部分收入）；同时，当月报关出口的金额需在单证齐全的情形下在以后期间办理出口退税。

2020 年度差异较大的主要原因为，一般情况下，公司办理出口退税的时间为各月份 15 日左右，办理的前提是单证齐全。2018 年度和 2019 年度，公司在办理出口退税时会将 12 月 1 日至 15 日左右的出口销售在 12 月 15 日左右办理出口退税；2020 年度，公司未将 12 月 1 日至 15 日的出口销售办理出口退税，同时部分 11 月份单证不齐全的出口销售在 2021 年办理出口退税。

2021 年 1-6 月差异较大的主要原因为，2021 年上半年将 2020 年未办理退税部分在本期办理退税。

（3）报告期内，公司账面销售金额与资金划转情况

单位：万元

期间	账面销售金额	当期销售回款金额	期后回款金额	回款差异
2021 年 1-6 月	**1,697.30**	**1,479.01**	**153.93**	**64.35**
2020 年度	3,583.87	3,337.70	246.17	-
2019 年度	3,169.73	2,765.75	403.98	-

期间	账面销售金额	当期销售回款金额	期后回款金额	回款差异
2018 年度	2,138.39	1,824.76	313.63	-

注：2020 年度期后回款时间为截至 2021 年 8 月 31 日。回款差异为截至 2021 年 8 月 31 日，尚未回款金额。

（4）报告期内，公司出口退税与境外销售规模匹配情况

单位：万元

项目	2021 年 1-6 月	2020 年度	2019 年度	2018 年度
申报表免抵退税额①	**255.74**	406.46	141.69	62.03
申报表免抵税额②	**238.66**	406.46	141.69	62.03
申报表应退税额③=①-②	**17.08**	-	-	-
实际收到的出口退税金额④	**-**	-	-	-
差异（③-④）	**17.08**	-	-	-
免抵退税销售额⑤	**1,943.56**	3,181.19	3,036.40	1,990.57
境外销售收入⑥	**1,697.30**	3,583.87	3,169.73	2,138.39
免抵退税销售额与境外销售收入差异⑦=⑤-⑥	**246.26**	-402.68	-133.33	-147.82
占比（⑦/⑥）	**14.51%**	-11.24%	-4.21%	-6.91%

报告期内，境外销售收入与免抵退销售额存在差异，差异的主要原因系境外销售收入中包含境外销售的运输费用和保险费用，而办理免抵退税时的销售额不包含运输费用和保险费用；同时，当月报关出口的销售需要在单证齐全之后办理出口退税，时间性差异是主要原因。

2020 年度差异较大的主要原因为，一般情况下，公司办理出口退税的时间为各月份 15 日左右，办理的前提是单证齐全。2018 年度和 2019 年度，公司在办理出口退税时会将 12 月 1 日至 15 日左右的出口销售在 12 月 15 日左右办理出口退税；2020 年度，公司未将 12 月 1 日至 15 日的出口销售办理出口退税，同时部分 11 月份单证不齐全的出口销售在 2021 年办理出口退税。**2021 年 1-6 月，公司将 2020 年未办理退税部分在本期办理退税。**

（五）披露境外销售的主要国家和地区是否存在对发行人相关产品的许可或备案要求；报告期内关税政策、反倾销政策、产品境外竞争格局是否发生重大不利变化

发行人已在招股说明书“第八节 财务会计信息与管理层分析”之“十二、

经营成果分析”之“（一）营业收入分析”之“4、主营业务收入按区域构成分析”中补充披露如下：

“（8）境外销售的主要国家和地区对发行人相关产品的许可或备案要求；报告期内关税政策、反倾销政策、产品境外竞争格局情况

①境外销售的主要国家和地区对发行人相关产品的许可或备案要求

公司产品境外销售涉及的主要国家为越南，根据越南鸿庞法律有限责任公司出具的法律意见，依据越南相关法律法规，公司销售的相关产品不属于《所需许可证、条件出口、进口货物清单》中规定的产品，亦不属于所需申报的化学品，无需根据越南相关法律法规申请相关经营许可证，仅要求按一般货物履行进口手续。

②报告期内关税政策、反倾销政策、产品境外竞争格局情况

公司向越南销售的产品适用的关税具体如下：

关税	关税税率	相关规定
一般进口税	5%	编号为 45/2017/QD-Ttg 的决定
进口优惠税	0%	编号为 122/2016/ND-CP 及 57/2020/ND-CP 的议定
进口特殊优惠税（ACFTA）	0%	编号为 153/2017/NĐ-CP 的议定

报告期内，针对公司销售到越南的产品，越南的关税政策未发生重大不利变化。

越南的反倾销措施规定于 2017 年《外贸管理法》第 IV 章-贸易救济措施，及 2018 年 1 月 15 日关于《外贸管理法》一些条款详细规定的《编号为 10/2018/ND-CP 的议定》和其他指导的法律文件之中。

根据越南法律规定，反倾销措施包括：采取反倾销税；被要求采取反倾销措施的货物出口、出产的个人、组织与越南调查机构或者与调查机构允许的国内出产商对倾销排除措施的承诺。反倾销税的措施是根据具体的情况和调查机构反倾销措施采取调查的结论，工商部部长决定是否采取反倾销税。报告期内，越南有关机构未对公司销往越南的产品开展反倾销调查。

经检索商务部贸易救济调查局（http://gpj.mofcom.gov.cn/）、中国贸易救济信息网（http://cacs.mofcom.gov.cn）公开信息，公司报告期内出口产品

未涉及被反倾销调查等事项。

报告期内，公司向越南的产品销售均正常开展，销售数量及销售价格均无重大变化，产品境外竞争格局未发生重大不利变化，不会对公司产品的境外销售产生重大不利影响。

综上所述，公司向境外主要国家越南的产品销售涉及的关税政策、反倾销政策、产品境外竞争格局未发生对公司的重大不利变化。”

【中介机构核查情况】

（一）核查程序及核查证据

1、查阅硬脂酸盐行业研究报告，了解发行人产品境外竞争格局；登陆中国商务部贸易救济调查局官网（http://gpj.mofcom.gov.cn/）及中国贸易救济信息网（http://cacs.mofcom.gov.cn）检索公开信息；

2、查阅越南律师事务所出具的专项法律意见；

3、查阅发行人佣金支付明细、佣金相关协议、记账凭证以及付款凭证等；

4、查阅发行人第三方回款明细，相应销售订单、回款单、报关单等；

5、获取海关报关数量、物流运输数量、提单数量及出口退税数量相互比较，海关报关金额、出口退税系统金额与入账销售收入相互比较，账面境外销售金额与回款金额相互比较；

6、获取发行人出口退税申报表，计算出口退税金额与外销收入比率情况，判断出口退税金额与外销收入比率是否处于出口退税率区间；

7、对部分境外客户进行视频访谈等，查阅发行人外销客户销售台账、报关单、提单、收款单、基本信息等；

8、核查发行人银行流水、发行人实际控制人以及董监高个人流水，并取得相关说明，对公司销售负责人进行访谈，核查境外销售的主要客户及佣金支付对象与发行人及其关联方是否存在关联关系、异常资金往来或其他利益安排。

（二）核查数量、收入及占比

1、现场及视频访谈

保荐机构对发行人客户进行了视频访谈等。报告期内，保荐机构访谈发行人客户具体情况如下：

单位：万元、%

报告期合计数量	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
9	901.49	53.11%	1,454.80	40.59	2,109.44	66.55	1,096.09	51.26

注：占比为现场及视频访谈的客户的营业收入占外销营业收入的比重。

2、函证

保荐机构对发行人主要客户销售收入执行函证程序，对未回函客户通过检查销售订单、报关单、物流单、记账凭证、银行回单等支持性证据实施替代性测试，函证情况如下：

单位：万元

项目	2021 年 1-6 月			2020 年度		
	数量	金额	占比	数量	金额	占比
发函	28	1,543.65	90.95%	22	2,928.38	81.71%
回函	19	919.55	54.18%	11	1,857.76	51.84%
项目	2019 年度			2018 年度		
	数量	金额	占比	数量	金额	占比
发函	30	2,748.75	86.72%	30	1,784.42	83.45%
回函	25	2,475.43	78.10%	25	1,330.33	62.21%

注：占比为函证的客户的营业收入占外销营业收入的比重。

3、细节测试

保荐机构实施了细节测试，选取并检查了 8 个客户报告期内的销售订单、银行回单、报关单、记账凭证等支持性文件，具体情况如下：

单位：万元

2021 年 1-6 月			2020 年度		
数量	金额	占比	数量	金额	占比
5	971.61	57.24%	8	1,760.19	49.11%
2019 年度			2018年度		

数量	金额	占比	数量	金额	占比
8	1,960.45	61.85%	8	1,241.42	58.05%

注：占比为被测试客户的营业收入占外销营业收入的比重。

（三）核查结论

经核查，保荐人认为：

1、报告期内，发行人境外销售业务的主要销售国家为越南，境外销售主要客户的销售占比较高，境外销售主要客户情况符合发行人实际情况。

2、**2018 年至 2020 年，**发行人境外客户货款结算独立自主，发行人应境外客户要求通过第三方收取了较小金额货款，分别为 266.87 万元、413.11 万元和 238.28 万元，通过第三方回款业务已经终止；发行人通过关联业务人员收取的货款分别为 3.15 万元、0.00 万元和 0.00 万元，通过关联方回款业务已经终止。第三方回收款和关联方收款金额占销售收入的比例较低。**2021 年 1-6 月，不存在公司通过第三方代收境外客户货款的情形。**

3、报告期内，发行人境外销售支付的佣金分别为 3.37 万元、8.52 万元、3.09 万元**和 4.21 万元**，佣金金额很低；主要境外客户涉及佣金支付。境外销售的主要客户及佣金支付对象与发行人及其关联方不存在关联关系、不存在异常资金往来或其他利益安排。

4、报告期内，发行人境外销售物流数量、报关单数量及出口退税系统数量相匹配，发行人报关单金额和出口退税金额相匹配，发行人销售金额与回款金额相匹配，发行人出口退税金额与账面销售金额相匹配。

5、报告期内，发行人境外销售的主要国家越南不存在对发行人相关产品的许可或备案要求；报告期内关税政策、反倾销政策、产品境外竞争格局未发生重大不利变化。

6、已对发行人主要境外客户进行核查，核查结果不存在差异。

四、关于主要客户

申报文件显示，报告期各期，发行人对前五名客户销售占比分别为9.04%、8.58%、9.45%和12.92%，占比较小，客户较为分散。公司不存在对单个客户构成重大依赖的情形。

请发行人：

（1）披露报告期各期前五名直销客户和非直销客户的基本情况，包括客户类型、股权结构、注册时间、合作历史、发行人对其销售内容、定价政策、销售金额及占比、单价、毛利率、信用期限、是否存在关联关系；并分析同一产品不同客户之间毛利率存在差异的原因，同一客户不同年度内收入、毛利率变动的原因。

（2）披露报告期各期前五名直销客户和非直销客户变化的原因，每年新增客户的合作背景、交易内容、交易金额及毛利率等。

（3）披露报告期各期前五名直销客户和非直销客户是否存在注册成立当年或次年即成为发行人主要客户的情形，如存在，请详细说明原因及合理性。

（4）按照销售金额分层披露报告期内不同销售模式下主要客户及新增客户数量、收入金额、占比情况，说明不同销售模式下客户集中度是否符合行业惯例。

（5）结合发行人所处行业竞争态势、主要产品在下游客户产品成本中占比情况、主要客户获取方式等，说明发行人客户集中度较低的原因及合理性、客户集中度是否符合行业惯例。

（6）披露报告期各期前五名直销客户和非直销客户与发行人、发行人实际控制人、董事、监事、高管、其他核心人员、主要股东、离职员工及上述关联方是否存在关联关系、异常资金往来或其他利益安排。

请保荐人、申报会计师发表明确意见，并说明对发行人主要客户核查的情况，包括但不限于核查方法、数量、收入占比、核查结果是否存在差异并对差异说明原因。

【发行人回复】

（一）披露报告期各期前五名直销客户和非直销客户的基本情况，包括客户类型、股权结构、注册时间、合作历史、发行人对其销售内容、定价政策、销售金额及占比、单价、毛利率、信用期限、是否存在关联关系；并分析同一产品不同客户之间毛利率存在差异的原因，同一客户不同年度内收入、毛利率变动的原因

发行人已在招股说明书“第六节 业务与技术”之“三、发行人销售情况和主要客户”之“（五）报告期内向前五名客户销售情况”之“2、报告期内，前五名直销客户和非直销客户的相关情况”补充披露如下：

“（1）公司对前五名客户的销售金额、单价、占比、毛利率和销售内容情况

①直销前五名客户

单位：万元、元/吨

年份	序号	客户名称	主营业务收入	占比	单价	毛利率	主要产品
2021年1-6月	1	美新科技股份有限公司	923.24	3.80%	12,318.13	32.30%	复合润滑剂
	2	安徽森泰木塑集团股份有限公司	608.82	2.50%	11,361.14	29.09%	复合润滑剂
		四川森泰木塑新材料有限公司	68.50	0.28%	11,415.93	26.69%	复合润滑剂
		小计	677.31	2.79%	11,366.66	28.84%	-
	3	EUROPEAN PLASTIC JOINT STOCK COMPANY	455.50	1.87%	11,715.61	20.93%	硬脂酸锌
	4	浙江元森态木塑科技股份有限公司	318.11	1.31%	11,218.02	26.19%	复合润滑剂
	5	营口风光新材料股份有限公司	276.11	1.14%	9,203.54	17.73%	硬脂酸钙
	合计		2,650.28	10.90%	-	-	-
2020年度	1	美新科技股份有限公司	1,407.38	3.03%	12,193.55	42.47%	复合润滑剂
	2	安徽森泰木塑集团股份有限公司	1,224.45	2.63%	11,430.60	38.97%	复合润滑剂
		四川森泰木塑新材料有限公司	83.34	0.18%	11,415.93	29.77%	复合润滑剂
		小计	1,307.79	2.81%	11,429.67	38.38%	-
	3	EUROPEAN PLASTIC	645.36	1.39%	9,053.92	14.45%	硬脂酸锌

年份	序号	客户名称	主营业务收入	占比	单价	毛利率	主要产品
		JOINT STOCK COMPANY					
		POLYFILL JOINT STOCK COMPANY	204.45	0.44%	9,465.23	15.29%	硬脂酸锌
		THANHLONG ELECTRONICS PRODUCTION CORPORATION	150.12	0.32%	8,687.61	20.99%	硬脂酸锌
		小计	999.93	2.15%	9,077.11	15.60%	-
	4	惠州市志海新威科技有限公司	841.10	1.81%	8,058.07	11.45%	硬脂酸锌
	5	百尔罗赫新材料科技有限公司	664.89	1.43%	7,457.22	18.79%	硬脂酸钙、硬脂酸锌
	合计		5,221.09	11.23%	-	-	-
2019年度	1	安徽森泰木塑集团股份有限公司	960.74	2.23%	11,782.49	42.32%	复合润滑剂
		四川森泰木塑新材料有限公司	41.42	0.10%	11,835.65	39.80%	复合润滑剂
		小计	1,002.17	2.23%	11,784.68	42.22%	-
	2	EUROPEAN PLASTIC JOINT STOCK COMPANY	452.32	1.05%	9,104.72	20.19%	硬脂酸锌
		POLYFILL JOINT STOCK COMPANY	370.29	0.86%	9,022.75	19.95%	硬脂酸锌
		小计	822.61	1.91%	9,067.64	20.08%	-
	3	惠州市志海新威科技有限公司	791.90	1.84%	7,938.86	17.52%	硬脂酸锌
	4	浙江传化华洋化工有限公司	781.94	1.82%	8,038.33	16.68%	硬脂酸锌
	5	江苏庆福新材料科技有限公司	723.29	1.68%	7,773.95	15.54%	硬脂酸锌
	合计		4,121.91	9.58%	-	-	-
2018年度	1	广东鑫达新材料科技有限公司	964.32	2.51%	8,609.98	14.57%	硬脂酸锌
	2	惠州市志海新威科技有限公司	615.97	1.60%	9,097.18	15.21%	硬脂酸锌
	3	溧阳市塑宝塑胶科技有限公司	610.62	1.59%	9,043.52	15.14%	硬脂酸锌
	4	安徽森泰木塑集团股份有限公司	521.10	1.36%	11,949.88	38.92%	复合润滑剂
		四川森泰木塑新材料有限公司	71.82	0.19%	11,969.85	38.27%	复合润滑剂
		小计	592.92	1.54%	11,952.30	38.84%	-
	5	欣好科技有限公司	532.78	1.39%	8,632.27	16.24%	硬脂酸锌

年份	序号	客户名称	主营业务收入	占比	单价	毛利率	主要产品
	合计		3,316.61	8.63%	-	-	-

注：占比为各客户的主营业务收入占主营业务收入合计的比重；毛利率为主营业务毛利率。

②非直销前五名客户

单位：万元、元/吨

年份	序号	客户名称	主营业务收入	占比	单价	毛利率	主要产品	销售模式
2021年1-6月	1	温州朗斯特化工有限公司	311.71	1.28%	9,864.21	15.35%	硬脂酸锌	经销模式
	2	HOI YING CO.	287.39	1.18%	8,197.47	29.92%	硬脂酸锌	经销模式
	3	南通宝川新材料科技有限公司	190.41	0.78%	9,764.47	9.80%	硬脂酸锌	经销模式
	4	成都纽美特威新材料有限公司	146.04	0.60%	10,506.78	8.06%	硬脂酸锌	经销模式
	5	福州智茂进出口有限公司	121.45	0.50%	10,185.42	12.85%	硬脂酸锌	经销模式
	合计		1,057.00	4.35%	-	-	-	-
2020年度	1	HOI YING CO.	463.10	1.00%	7,513.04	36.77%	硬脂酸锌	经销模式
		TECHEM JSC	120.76	0.26%	7,953.84	34.00%	硬脂酸锌	经销模式
		小计	583.86	1.26%	7,600.15	36.20%	-	-
	2	广东绿伟新材料科技有限公司	467.71	1.01%	8,784.20	13.67%	硬脂酸锌	贸易模式
	3	南通宝川新材料科技有限公司	416.98	0.90%	8,307.27	14.45%	硬脂酸锌	经销模式
	4	温州朗斯特化工有限公司	342.97	0.74%	7,647.32	18.10%	硬脂酸锌	经销模式
		温州春雷化工有限公司	0.23	0.00%	7,734.50	14.53%	硬脂酸锌	经销模式
		小计	343.20	0.74%	7,647.38	18.10%	-	-
	5	成都纽美特威新材料有限公司	289.91	0.62%	8,201.25	9.39%	硬脂酸锌	经销模式
	合计		2,101.66	4.52%	-	-	-	-
2019年度	1	温州朗斯特化工有限公司	151.91	0.35%	7,673.62	23.98%	硬脂酸锌	经销模式
		温州春雷化工有限公司	269.94	0.63%	7,882.86	23.35%	硬脂酸锌	经销模式
		小计	421.85	0.98%	7,806.21	23.58%	-	-
	2	TECHEM JSC	410.93	0.96%	7,655.67	37.08%	硬脂酸锌	经销模式
	3	成都纽美特威新材料有限公司	384.28	0.89%	8,005.83	15.71%	硬脂酸锌	经销模式

年份	序号	客户名称	主营业务收入	占比	单价	毛利率	主要产品	销售模式
	4	山东旭晨化工科技有限公司	212.63	0.49%	7,949.41	17.80%	硬脂酸锌	经销模式
		淄博鑫荣化工科技有限公司	43.01	0.10%	7,973.03	17.42%	硬脂酸锌	经销模式
		小计	255.64	0.59%	7,953.37	17.74%	-	-
	5	宜兴市广泰化工有限公司	229.93	0.53%	7,640.47	25.02%	硬脂酸锌	经销模式
	合计		1,702.63	3.96%	-	-	-	-
2018年度	1	成都纽美特威新材料有限公司	535.69	1.39%	8,725.42	13.46%	硬脂酸锌	经销模式
	2	温州朗斯特化工有限公司	249.73	0.65%	8,150.58	17.24%	硬脂酸锌	经销模式
		温州春雷化工有限公司	152.92	0.40%	7,757.46	16.82%	硬脂酸锌	经销模式
		小计	402.65	1.05%	7,996.68	17.08%	-	-
	3	TECHEM JSC	328.58	0.86%	7,864.48	30.54%	硬脂酸锌	经销模式
	4	佛山市顺德区旭泰塑胶助剂有限公司	281.43	0.73%	7,956.39	20.69%	硬脂酸锌	经销模式
	5	山东旭晨化工科技有限公司	197.52	0.51%	9,055.24	14.79%	硬脂酸锌	经销模式
		淄博鑫荣化工科技有限公司	58.23	0.15%	8,724.44	15.17%	硬脂酸锌	经销模式
		小计	255.75	0.66%	8,977.74	14.88%		
	合计		1,804.10	4.69%	-	-	-	-

注：占比为各客户的主营业务收入占主营业务收入合计的比重；毛利率为主营业务毛利率。

（2）公司直销模式和非直销模式的定价政策

报告期内，公司不同的销售模式下的定价政策保持一致，具体为：公司根据材料成本、人工成本和制造费用核算成本后，以成本加区间定额作为指导价格，公司销售人员根据指导价格、客户采购量、市场竞争程度、运输距离、应用领域等因素进行销售报价。

（3）公司前五名客户的客户类型、股权结构、注册时间、合作历史和关联关系情况

①直销前五名客户

序号	客户名称	注册时间	合作开始时间	关联关系	主要股权结构
1	美新科技股份有限公司	2004.06.16	2009.07	非关联方	新兴亚洲投资有限公司（50.00417%）
2	安徽森泰木塑集团股份有限公司	2006.12.15	2010.06	非关联方	唐道远(47%)、王斌(13%)、张勇 13%）
	四川森泰木塑新材料有限公司	2009.08.17	2012.08	非关联方	安徽森泰木塑集团股份有限公司（100%）
3（注）	EUROPEAN PLASTIC JOINT STOCK COMPANY	2007.09.28	2015.11	非关联方	HOANG QUOC HUY (52.56%)
	POLYFILL JOINT STOCK COMPANY	2016.06.14	2017.12	非关联方	EUROPEAN PLASTIC JOINT STOCK COMPANY(60.00%)
	THANHLONG ELECTRONICS PRODUCTION CORPORATION	2017.08.22	2020.07	非关联方	Ms. DAO THI THUAN(56.04%),Mr. HOANG QUOC HUY（10%）
4	惠州市志海新威科技有限公司	2015.09.17	2015.10	非关联方	深圳市志海实业股份有限公司（100%）
5	百尔罗赫新材料科技有限公司	2010.06.23	2013.04	非关联方	BAERLOCHER ASIA PRIVATE LIMITED（100%）
6	浙江传化华洋化工有限公司	1998.08.24	2010.11	非关联方	浙江新安化工集团股份有限公司（100%）
7	江苏庆福新材料科技有限公司	1986.11.15	2019.06	非关联方	陈水浩（50%）、陈水英（50%）
8	广东鑫达新材料科技有限公司	2007.10.29	2016.08	非关联方	林华雄(95%)、邱永旭(5%)
9	溧阳市塑宝塑胶科技有限公司	2012.03.13	2017.05	非关联方	张志琴（50%）、丁雪峰（50%）
10	欣好科技有限公司	2015.07.24	2017.03	非关联方	浙江欣好化工科技有限公司（62.50%）、新加坡欣好有限公司（37.50%）
11	浙江元森态木塑科技股份有限公司	2010.03.24	2016.05	非关联方	王同文(95%)、曾文联(5%)
12	营口风光新材料股份有限公司	2003.11.17	2011.09	非关联方	王磊（55.33%）、营口市风光实业发展有限公司（26.67%）

注：Ms. DAO THI THUAN 和 Mr. HOANG QUOC HUY 为夫妻关系。EUROPEAN PLASTIC JOINT STOCK COMPANY 和 POLYFILL JOINT STOCK COMPANY 均为 HOANG QUOC HUY 控制公司。THANHLONG ELECTRONICS PRODUCTION CORPORATION 为 Ms. DAO THI THUAN 和 Mr. HOANG QUOC HUY 共同控制公司。

②非直销前五名客户

序号	客户名称	注册时间	合作开始时间	关联关系	主要股权结构
1（注 1）	HOI YING CO.	2017.01.09	2020.05	非关联方	谭爱民 100%持有的企业
	TECHEM JSC	2007.04.25	2014.08	非关联方	Mr. TRAN TRIEU NANG LUC(80.00%)；Mr. TRAN TRIEU NANG

序号	客户名称	注册时间	合作开始时间	关联关系	主要股权结构
					TRI(10.00%)；Ms. PHAM THI KIM QUYEN(10.00%)
2（注 2）	广东绿伟新材料科技有限公司	2014.11.07	2015.12	非关联方	郭世芹（100.00%）
3	南通宝川新材料科技有限公司	2016.11.04	2018.05	非关联方	顾军（73.53%）；董云川（26.47%）
4（注 3）	温州朗斯特化工有限公司	2012.12.25	2013.07	非关联方	陈雷（80.00%）；陈洁（20.00%）
	温州春雷化工有限公司	2018.05.17	2018.08	非关联方	李晓（70.00%）；任亮（30.00%）
5	成都纽美特威新材料有限公司	2014.11.11	2016.03	特殊关系方	方仲秀（100.00%）
6	山东旭晨化工科技有限公司	2017.02.16	2017.10	非关联方	荣潇波（50.00%）；吕翠华（50.00%）
	淄博鑫荣化工科技有限公司	2016.01.04	2017.08	非关联方	荣潇波（55.00%）；李月华（45.00%）
7	宜兴市广泰化工有限公司	1999.07.23	2008.12	非关联方	蒋忠其（60.00%）；曹婷（40.00%）
8	佛山市顺德区旭泰塑胶助剂有限公司	2012.04.20	2012.06	特殊关系方	石芳姣（80.00%）；张小立（20.00%）
9	福州智茂进出口有限公司	2013.08.15	2017.03	非关联方	兰聪祺（25%）、吴翊英（25%）、李森（25%）、陈茂忠（25%）

注 1：HOI YING CO.为 TECHEM JSC 员工谭爱民所控制的企业。注 2：上述客中广东绿伟新材料科技有限公司为贸易商客户，其他均为经销商客户。注 3：温州朗斯特化工有限公司和温州春雷化工有限公司原股东为亲属关系，温州春雷化工有限公司的股权转让后，二者不存在关系。

（4）公司对前五名客户的信用政策

①直销前五名客户

序号	客户	信用期			
		2021 年 1-6 月	2020 年度	2019 年度	2018 年度
1	美新科技股份有限公司	月结 30 天	月结 30 天	月结 30 天	货到 60 天、月结 30 天
2	安徽森泰木塑集团股份有限公司	月结 30 天	月结 60 天、月结 90 天	月结 60 天	货到 30 天、票到 30 天、月结 30 天、月结 60 天
	四川森泰木塑新材料有限公司	月结 30 天	月结 30 天	月结 30 天	月结 30 天、票到 30 天
3	EUROPEAN PLASTIC JOINT STOCK COMPANY	见提单付款（电汇）	见提单付款（电汇）	见提单付款（电汇）	见提单付款（电汇）
	POLYFILL JOINT	未交易	见提单付款	见提单付款	见提单付款

序号	客户	信用期			
		2021 年 1-6 月	2020 年度	2019 年度	2018 年度
	STOCK COMPANY		（电汇）	（电汇）	（电汇）
	THANHLONG ELECTRONICS PRODUCTION CORPORATION	未交易	见提单付款（电汇）	未交易	未交易
4	惠州市志海新威科技有限公司	月结 30 天	票到月结 30 天、款到发货	票到月结 30 天、货到付款	票到月结 30 天、货到付款
5	百尔罗赫新材料科技有限公司	票到 60 天	票到 60 天	票到 60 天	票到 60 天
6	浙江传化华洋化工有限公司	月结 30 天	月结 30 天	月结 30 天	月结 30 天
7	江苏庆福新材料科技有限公司	未交易	未交易	款到发货、货到收款	未交易
8	广东鑫达新材料科技有限公司	月结 30 天	月结 30 天	月结 30 天	月结 30 天
9	溧阳市塑宝塑胶科技有限公司	未交易	未交易	未交易	货到 30 天
10	欣好科技有限公司	月结 30 天	货到 30 天、月结 30 天	货到 30 天	月结 30 天、货到 30 天
11	浙江元森态木塑科技股份有限公司	月结 30 天	货到 30 天	货到 30 天	货到 30 天
12	营口风光新材料股份有限公司	货到付款	货到付款	货到付款	货到付款

②非直销前五名客户

序号	客户	信用期			
		2021 年 1-6 月	2020 年度	2019 年度	2018 年度
1	HOI YING CO.	提单日 60 天付款	提单日 60 天付款	未交易	未交易
	TECHEM JSC	未交易	提单日 60 天付款	提单日 60 天付款	提单日 60 天付款
2	广东绿伟新材料科技有限公司	款到发货	款到发货	款到发货	款到发货
3	南通宝川新材料科技有限公司	月结 30 天	货到收款	货到收款	货到收款
4	温州朗斯特化工有限公司	货到 30 天	货到 30 天	货到 30 天	货到 30 天
	温州春雷化工有限公司	未交易	未交易	货到 30 天	货到 30 天
5	成都纽美特威新材料有限公司	货到 30 天	货到 30 天	货到 30 天	货到 30 天
6	山东旭晨化工科技有限公司	款到发货	款到发货	款到发货	款到发货
	淄博鑫荣化工科	未交易	款到发货	款到发货	款到发货

序号	客户	信用期			
		2021 年 1-6 月	2020 年度	2019 年度	2018 年度
	技有限公司				
7	宜兴市广泰化工有限公司	月结 30 天	货到付款	货到付款	货到付款
8	佛山市顺德区旭泰塑胶助剂有限公司	未交易	未交易	货到付款	款到发货、货到付款
9	福州智茂进出口有限公司	款到发货	款到发货	款到发货	款到发货

（5）公司同一产品不同客户之间毛利率存在差异的原因，同一客户不同年度内收入、毛利率变动的原因

①直销前五名客户

报告期内，公司前五名直销客户的主营业务收入构成和变动原因

单位：万元

序号	客户名称	全部产品	2021 年 1-6 月	2020 年度	2019 年度	2018 年度	收入变动原因
1	美新科技股份有限公司	复合润滑剂	923.24	1,407.38	347.30	64.23	公司复合润滑剂的性能达到国外水平，客户使用国产产品替代国外产品。
2	安徽森泰木塑集团股份有限公司	复合润滑剂	608.82	1,224.45	960.74	521.10	客户销售增长；公司复合润滑剂的性能提升、品质稳定、合作顺畅、性价比较高。客户使用国产产品替代国外产品。
	四川森泰木塑新材料有限公司	复合润滑剂	68.50	83.34	41.42	71.82	
		小计	677.31	1,307.79	1,002.16	592.92	
3	EUROPEAN PLASTIC JOINT STOCK COMPANY	硬脂酸锌	455.50	645.36	452.32	-	产品品质符合客户要求，客户销量增加，相应采购增加。
	POLYFILL JOINT STOCK COMPANY	硬脂酸锌	-	204.45	370.29	355.64	
	THANHLONG ELECTRONICS PRODUCTION CORPORATION	硬脂酸锌	-	150.12	-	-	
		小计	455.50	999.93	822.61	355.64	
4	惠州市志海新威科技有限公司	硬脂酸锌	36.14	721.12	716.79	585.38	2018 年度至 2020 年度，公司产品性价比高，客户认可度上升。2021 年
		硬脂酸钙	-	111.61	67.25	27.93	
		硬脂酸镁	4.42	8.37	7.87	2.66	

序号	客户名称	全部产品	2021年1-6月	2020年度	2019年度	2018年度	收入变动原因
		小计	40.57	841.10	791.90	615.97	1-6月，因价格原因向公司的采购金额减少。
5	百尔罗赫新材料科技有限公司	硬脂酸钙	75.67	559.74	58.14	49.39	2020年度，公司硬脂酸钙品质稳定，客户增加对公司的采购；因客户自产硬脂酸锌的产能不够，因而转向公司采购。2021年1-6月，因价格原因减少对公司的采购。
		硬脂酸锌	16.77	105.15	-	-	
		小计	92.45	664.89	58.14	49.39	
6	浙江传化华洋化工有限公司	硬脂酸锌	83.01	429.41	759.65	398.39	客户需求量较大，采购量较大。2020年和2021年1-6月因价格原因减少对公司的采购。
		硬脂酸钙	9.03	-	19.65	-	
		硬脂酸镁	-	-	2.64	5.63	
		小计	92.04	429.41	781.94	404.02	
7	江苏庆福新材料科技有限公司	硬脂酸锌	-	181.59（注）	692.96	-	客户主要从事PVC稳定剂研发、生产、销售，对公司产品需求量大，与公司供需相匹配，为2019年公司新开发客户，其对价格要求高。由于公司2020年和2021年1-6月价格未达到其要求，未再下订单。
		硬脂酸钙	-	-	30.33	-	
		小计	-	181.59	723.29	-	
8	广东鑫达新材料科技有限公司	硬脂酸锌	33.63	234.34	123.77	895.46	客户主要从事PVC稳定剂的研发、生产、销售，2019年下半年自产自用硬脂酸锌助剂，采购量相应减少。
		硬脂酸钙	-	104.52	212.07	68.85	
		小计	33.63	338.86	335.84	964.32	
9	溧阳市塑宝塑胶科技有限公司	硬脂酸锌	-	-	-	561.88	客户产品配方和结构发生变化，已经不需要使用硬脂酸锌。
		硬脂酸钙	-	-	-	48.74	
		小计	-	-	-	610.62	
10	欣好科技有限公司	硬脂酸锌	164.80	426.74	633.96	532.78	2020年度价格未达到客户要求，客户减少对公司的采购。
		硬脂酸钙	30.85	16.46	-	-	
		小计	195.65	443.20	633.96	532.78	
11	浙江元森态木塑科技股份有限公司	复合润滑剂	318.11	419.54	302.10	270.63	客户销售增长；公司复合润滑剂的

序号	客户名称	全部产品	2021 年 1-6 月	2020 年度	2019 年度	2018 年度	收入变动原因
							性能提升、品质稳定、合作顺畅、性价比较高。
12	营口风光新材料股份有限公司	硬脂酸钙	276.11	67.50	-	-	客户对产品质量要求较高，2020 年下半年试样成功后，2021 年开始批量采购。

注：2020 年度的交易金额为 2019 年度 12 月下达订单的部分金额。

报告期内，公司直销前五名客户的主营业务收入主要由复合润滑剂和硬脂酸锌构成，其毛利率的变动主要与复合润滑剂及硬脂酸锌的毛利率变动相关，复合润滑剂和硬脂酸锌毛利率变动分析如下：

序号	客户名称	主要产品	2021 年 1-6 月	2020 年度	2019 年度	2018 年度
1	美新科技股份有限公司	复合润滑剂	32.30%	42.47%	43.53%	34.61%
2	安徽森泰木塑集团股份有限公司	复合润滑剂	29.09%	38.97%	42.32%	38.92%
	四川森泰木塑新材料有限公司	复合润滑剂	26.69%	29.77%	39.80%	38.27%
		综合	28.84%	38.38%	42.22%	38.84%
3	EUROPEAN PLASTIC JOINT STOCK COMPANY	硬脂酸锌	20.93%	14.45%	20.19%	-
	POLYFILL JOINT STOCK COMPANY	硬脂酸锌	0.00%	15.29%	19.95%	8.43%
	THANHLONG ELECTRONICS PRODUCTION CORPORATION	硬脂酸锌	0.00%	20.99%	-	-
		综合	20.93%	15.60%	20.08%	8.43%
4	惠州市志海新威科技有限公司	硬脂酸锌	10.19%	9.83%	16.68%	14.74%
5	百尔罗赫新材料科技有限公司	硬脂酸锌	6.91%	15.01%	-	-
6	浙江传化华洋化工有限公司	硬脂酸锌	14.72%	14.39%	16.41%	15.70%
7	江苏庆福新材料科技有限公司	硬脂酸锌	-	20.81%	15.40%	-
8	广东鑫达新材料科技有限公司	硬脂酸锌	-5.25%	8.19%	12.93%	14.20%
9	溧阳市塑宝塑胶科技有限公司	硬脂酸锌	0.00%	-	-	14.62%
10	欣好科技有限公司	硬脂酸锌	12.20%	11.99%	16.09%	16.24%
11	浙江元森态木塑科技股份有限公司	复合润滑剂	26.19%	34.18%	39.82%	36.83%

ⅰ复合润滑剂的毛利率情况

A、同一产品不同客户的毛利率差异

序号	客户名称	主要产品	2021年1-6月	2020年度	2019年度	2018年度
a	美新科技股份有限公司	复合润滑剂	32.30%	42.47%	43.53%	34.61%
b	安徽森泰木塑集团股份有限公司	复合润滑剂	29.09%	38.97%	42.32%	38.92%
	四川森泰木塑新材料有限公司	复合润滑剂	26.69%	29.77%	39.80%	38.27%
	综合		28.84%	38.38%	42.22%	38.84%
c	浙江元森态木塑科技股份有限公司	复合润滑剂	26.19%	34.18%	39.82%	36.83%
上述主要客户的加权平均毛利率			29.11%	38.34%	41.86%	36.76%
复合润滑剂综合毛利率			29.20%	37.29%	41.15%	37.41%

报告期内，不同客户间复合润滑剂的毛利率差异较小，差异的主要原因系不同客户的配方、性能和报价等存在一定差异。不同客户间复合润滑剂的毛利率不存在重大差异。2021年1-6月，美新科技股份有限公司复合润滑剂的毛利率较其他客户高，主要原因系2020年度美新科技股份有限公司与公司达成了2021年度采购计划，并锁定了相应的采购单价，相应的价格较其他客户高；安徽森泰木塑集团股份有限公司复合润滑剂的毛利率与复合润滑剂的综合毛利率差异较小；浙江元森态木塑科技股份有限公司的毛利率较低的主要原因系受竞争对手抢占客户的影响，公司对其的销售价格相对较低。

B、同一客户不同年度的毛利率差异

a：美新科技股份有限公司

2021年1-6月美新科技股份有限公司复合润滑剂的毛利率较2020年度下降10.17%，下降的主要原因系主要原材料硬脂酸平均采购价格上涨34.48%，主要原材料氧化锌平均采购价格上涨19.01%，原材料采购价格上涨导致单位成本上涨18.88%；同时，2020年度美新科技股份有限公司与公司达成了2021年度采购计划，并锁定了相应的采购单价，公司对美新科技股份有限公司销售价格仅上涨1.02%。

2020年度美新科技股份有限公司复合润滑剂的毛利率较2019年度未发生较大变化。2019年度，美新科技股份有限公司复合润滑剂的毛利率由34.61%上升

至 43.53%，毛利率增加 8.92%，毛利率增加的主要原因系，因配方改变导致用料成本下降，同时 2019 年度硬脂酸价格较 2018 年度下降 11%左右，导致材料成本下降；单位产品成本下降 15.71%。

b：安徽森泰木塑集团股份有限公司和四川森泰木塑新材料有限公司

2021 年 1-6 月，安徽森泰木塑集团股份有限公司复合润滑剂的毛利率较 2020 年度下降 9.54%，下降的主要原因系主要原材料硬脂酸平均采购价格上涨 34.48%，主要原材料氧化锌平均采购价格上涨 19.01%，原材料采购价格上涨导致单位成本上涨 14.84%；同时，受竞争对手抢占客户份额的影响，公司对安徽森泰木塑集团股份有限公司的销售价格下降 0.55%。

2020 年度，安徽森泰木塑集团股份有限公司复合润滑剂的毛利率较 2019 年下降 3.35%，主要原因系产品售价下降 2.99%，同时受硬脂酸价格上涨的影响，单位产品成本上涨 2.66%。2019 年度，安徽森泰木塑集团股份有限公司复合润滑剂的毛利率较 2018 年上升 3.40%，主要原因系受硬脂酸价格下降的影响，单位产品成本下降 6.90%。

2020 年度，四川森泰木塑新材料有限公司复合润滑剂的毛利率由 39.80%下降至 29.77%，毛利率下降 10.03%，销售金额为 83.34 万元。毛利率下降的主要原因系 2020 年度公司为四川森泰木塑新材料有限公司所供货的其中两款产品系根据旧配方生产，旧配方的用料成本相对较高，而售价未发生较大变化，综合导致 2020 年度的毛利率较低。2019 年度复合润滑剂的毛利率较 2018 年度未发生较大变化。

c:浙江元森态木塑科技股份有限公司

2021 年 1-6 月，浙江元森态木塑科技股份有限公司复合润滑剂的毛利率较 2020 年度下降 7.99%，下降的主要原因系主要原材料硬脂酸平均采购价格上涨 34.48%，主要原材料氧化锌平均采购价格上涨 19.01%，原材料采购价格上涨导致单位成本上涨 13.28%；同时，受竞争对手抢占客户的影响，公司对浙江元森态木塑科技股份有限公司复合润滑剂的销售价格增长较小（1.01%）。

2020 年度，浙江元森态木塑科技股份有限公司复合润滑剂的毛利率较 2019 年度下降 5.64%，下降的主要原因系受竞争对手抢占客户的影响，公司对浙江元

森态木塑科技股份有限公司复合润滑剂的销售价格下降 6.26%。

2019 年度，浙江元森态木塑科技股份有限公司复合润滑剂的毛利率较 2018 年度增长 2.99%，增长的主要原因系主要原材料硬脂酸平均采购价格下降 11.27%，主要原材料氧化锌平均采购价格下降 11.53%。

ii 硬脂酸锌的毛利率情况

A、同一产品不同客户的毛利率差异

报告期内，同一产品不同客户毛利率差异的主要影响因素为①销量的差异，销售量越高，价格相对越低，毛利率相对越低，反之毛利率相对越高；②不同应用领域的差异，该应用领域对公司产品的用量越多，价格相对越低，毛利率相对越低，反之毛利率越高；③采购时点的差异，由于主要原材料价格持续处于变动过程中，采购时点和该时点采购量会影响毛利率；④境外客户的毛利率相对较高，主要受运输费用和出口退税的影响。

报告期内，公司硬脂酸锌的综合毛利率分别为 19.77%、22.54%、17.64%和 14.98%，按下游应用领域的毛利率情况如下：

	下游应用领域		2021 年 1-6 月		2020 年度		2019 年度		2018 年度	
			收入占比	毛利率	收入占比	毛利率	收入占比	毛利率	收入占比	毛利率
产品	塑料行业	其中：PVC 稳定剂	15.52%	10.37%	27.71%	12.72%	27.23%	17.04%	25.66%	15.65%
		其中：母粒	28.96%	15.03%	26.50%	18.15%	26.79%	22.71%	23.88%	19.02%
		其中：复合材料	20.28%	15.52%	15.59%	20.93%	14.13%	27.09%	13.19%	22.54%
		其中：其他	12.92%	14.36%	11.43%	17.52%	9.48%	22.58%	9.06%	18.62%
		塑料行业小计	77.68%	14.11%	81.23%	16.74%	77.63%	21.50%	71.79%	18.41%
	涂料行业		16.99%	19.72%	13.75%	23.67%	17.21%	27.85%	22.62%	24.48%
	其他行业		5.32%	12.44%	5.02%	15.63%	5.16%	20.53%	5.59%	18.08%
	合计		100.00%	14.98%	100.00%	17.64%	100.00%	22.54%	100.00%	19.77%

注：收入占比=各应用领域的收入/硬脂酸锌的总收入。

序号	客户名称	塑料细分应用领域	2021 年 1-6 月	2020 年度	2019 年度	2018 年度	备注
1	EUROPEAN PLASTIC JOINT STOCK COMPANY 等	母粒	20.93%	15.60%	20.08%	8.43%	2018 年度和 2021 年 1-6 月有差异（a）
应用于母粒的综合毛利率			15.03%	18.15%	22.71%	19.02%	-

序号	客户名称	塑料细分应用领域	2021 年 1-6 月	2020 年度	2019 年度	2018 年度	备注
2	惠州市志海新威科技有限公司	PVC 稳定剂	10.19%	9.83%	16.68%	14.74%	2020 年度有差异（b）
3	百尔罗赫新材料科技有限公司	PVC 稳定剂	6.91%	15.01%	-	-	2021 年 1-6 月有差异（c）
4	浙江传化华洋化工有限公司	PVC 稳定剂	14.72%	14.39%	16.41%	15.70%	2021 年 1-6 月有差异（d）
5	江苏庆福新材料科技有限公司	PVC 稳定剂	-	20.81%	15.40%	-	2020 年度有差异（e）
6	广东鑫达新材料科技有限公司	PVC 稳定剂	-5.25%	8.19%	12.93%	14.20%	2019、2020 年度和 2021 年 1-6 月有差异（f）
7	溧阳市塑宝塑胶科技有限公司	PVC 稳定剂	-	-	-	14.62%	差异很小
8	欣好科技有限公司	PVC 稳定剂	12.20%	11.99%	16.09%	16.24%	差异很小
应用于 PVC 稳定剂的综合毛利率			10.37%	12.72%	17.04%	15.65%	-

报告期各期，公司前 5 名客户中除复合润滑剂外的其他客户的产品应用领域均为塑料行业，硬脂酸锌产品应用在塑料行业的毛利率分别为 18.41%、21.50%、16.74%和 14.11%，部分客户的毛利率与应用于细分领域的综合毛利率存在较大差异的分析如下：

a：EUROPEAN PLASTIC JOINT STOCK COMPANY、POLYFILL JOINT STOCK COMPANY 和 THANHLONG ELECTRONICS PRODUCTION CORPORATION

2021 年 1-6 月，上述公司硬脂酸锌的毛利率为 20.93%，与其他客户硬脂酸锌之塑料行业的综合毛利率（14.11%）差异较大的主要原因系：2021 年 1-6 月，EUROPEAN PLASTIC JOINT STOCK COMPANY 其他供应商供货不稳定，其对公司产品存在一定的依赖，公司产品具有较强的议价能力。

2018 年度，上述公司硬脂酸锌的毛利率为 8.43%，2018 年度毛利率与其他客户的综合毛利率（18.41%）差异较大的主要原因系：2018 年度，POLYFILL JOINT STOCK COMPANY 的毛利率为 8.43%，毛利率较低的主要原因系该客户系国外客户，对其销售的产品在生产中使用了保税进口的原材料，2018 年及之前所进口的材料成本较高，导致 2018 年度的毛利率较低。2019 年度进口的材料成本较低，综合导致 2018 年度和 2019 年度的毛利率差异较大。

b：惠州市志海新威科技有限公司

2020 年度的毛利率差异为-2.89%，差异的主要原因系 2020 年 7 月惠州市志海新威科技有限公司向公司下达了 300 吨的硬脂酸锌采购订单，不含税单价为 7,700 元/吨，交货时间持续至 2020 年 12 月份；2020 年下半年原材料硬脂酸采购价格持续上涨，导致 2020 年度的毛利率较低。

c：百尔罗赫新材料科技有限公司

2021 年 1-6 月，公司与百尔罗赫新材料科技有限公司硬脂酸锌的交易金额为 17.59 万元，毛利率为 11.22%，与 PVC 稳定剂客户的综合毛利率 10.37%差异较小；因质量问题给予销售折让 0.81 万元，该部分销售折让直接在 2021 年 1-6 月的销售收入中扣减，导致 2021 年 1-6 月的毛利率为 6.91%。

2020 年度，公司向百尔罗赫新材料科技有限公司销售的硬脂酸锌的毛利率为 15.01%，与整体硬脂酸锌的毛利率差异较小。

d:浙江传化华洋化工有限公司

2021 年 1-6 月，公司与浙江传化华洋化工有限公司硬脂酸锌的毛利率为 14.72%，与应用于 PVC 稳定剂的综合毛利率（10.37%）差异 4.35%，主要原因系公司与浙江传化华洋化工有限公司的交易主要集中在 2021 年 1 月份，主要消化 2020 年 12 月其下达的采购订单，其交期较其他客户短，受原材料持续上涨的影响相对其他客户较小。

e：江苏庆福新材料科技有限公司

2020 年度的毛利率差异较大，主要原因系 2020 年度公司与江苏庆福新材料科技有限公司的交易仅为 2019 年 12 月下达的约 200 吨订单，并集中于 1 月份交付完成，受公司原材料备货的影响，该批订单的成本上涨幅度较小，从而导致 2020 年度的毛利率较高；同时由于 2020 年全年的原材料成本涨幅较大，毛利率整体呈现下降趋势，而江苏庆福新材料有限公司的交易集中在 1 月份，因而其毛利率的变动趋势与全年整体存在差异。

f:广东鑫达新材料科技有限公司

2021 年 1-6 月，公司对广东鑫达新材料科技有限公司-硬脂酸锌-PVC 稳定剂应用领域的毛利率为-5.25%，PVC 稳定剂应用领域的毛利率为 10.37%，差异

为-15.62%，差异的主要原因系广东鑫达新材料有限公司于 2020 年 9 月下达约 300 吨的硬脂酸锌的采购订单，不含税单价为 8,407.08 元/吨，2021 年上半年的交易金额均为执行 2020 年 9 月下达的订单，受原材料硬脂酸价格持续上涨的影响，2021 年 1-6 月的毛利率下降较大。

2020 年度，公司对广东鑫达新材料科技有限公司-硬脂酸锌-PVC 稳定剂应用领域的毛利率为 8.19%，PVC 稳定剂应用领域的毛利率为 12.72%，差异为-4.53%，差异的主要原因系广东鑫达新材料有限公司于 2020 年 9 月下达约 300 吨的硬脂酸锌的采购订单，不含税单价为 8,407.08 元/吨，受下半年原材料硬脂酸价格的上涨，2020 年度的毛利率下降较大。

2019 年度，公司对广东鑫达新材料科技有限公司-硬脂酸锌-PVC 稳定剂应用领域的毛利率为 12.93%，PVC 稳定剂应用领域的毛利率为 17.04%，差异为-4.11%，差异的主要原因系公司对广东鑫达新材料科技有限公司的销售价格较 PVC 稳定剂应用领域的其他客户的平均价格要低，广东鑫达新材料科技有限公司为华明泰的主要客户，后公司逐步同广东鑫达新材料科技有限公司进行交易，受同行业竞争的影响，相应的销售价格较低。

2018 年度，公司对广东鑫达新材料科技有限公司-硬脂酸锌-PVC 稳定剂应用领域的毛利率为 14.20%，PVC 稳定剂应用领域的毛利率为 15.65%，差异为-1.45%，毛利率差异较小。

B、同一客户不同年度的毛利率差异

直销前五名客户毛利率变动原因分析如下：

a：EUROPEAN PLASTIC JOINT STOCK COMPANY 和 POLYFILL JOINT STOCK COMPANY

2021 年 1-6 月，公司与 EUROPEAN PLASTIC JOINT STOCK COMPANY 硬脂酸锌毛利率较 2020 年度有所增长，主要原因系 2021 年 1-6 月，EUROPEAN PLASTIC JOINT STOCK COMPANY 其他供应商供货不稳定，其对公司产品存在一定的依赖，公司产品具有较强的议价能力。

2020 年度，EUROPEAN PLASTIC JOINT STOCK COMPANY 和 POLYFILL JOINT STOCK COMPANY 硬脂酸锌产品的毛利率变动趋势和幅度与全部客户硬脂酸锌毛利率变

动基本相一致。

2018 年度 POLYFILL JOINT STOCK COMPANY 的毛利率为 8.43%，毛利率较低的主要原因系该客户的订单为进料加工订单，所进口材料需要专管专用，2018 年及之前所进口的材料成本较高，导致 2018 年度的毛利率较低；2019 年度进口的材料成本较低，综合导致 2018 年度和 2019 年度的毛利率差异较大。

b：惠州市志海新威科技有限公司

2021 年 1-6 月惠州市志海新威科技有限公司硬脂酸锌的毛利率为 10.19%，较 2020 年度有所上升，主要原因系 2020 年 7 月惠州市志海新威科技有限公司向公司下达了 300 吨的硬脂酸锌采购订单，不含税单价为 7,700 元/吨，交货时间持续至 2020 年 12 月份；2020 年下半年原材料硬脂酸采购价格持续上涨，导致 2020 年度的毛利率较低。

2018 年度至 2020 年度，惠州市志海新威科技有限公司硬脂酸锌产品毛利率的变动趋势和全部客户硬脂酸锌毛利率相一致。2020 年度惠州市志海新威科技有限公司硬脂酸锌的毛利率为 9.83%，较 2019 年度下降 6.85%，毛利率下降幅度较大的主要原因系 2020 年 7 月惠州市志海新威科技有限公司向公司下达了 300 吨的硬脂酸锌采购订单，不含税单价为 7,700 元/吨，交货时间持续至 2020 年 12 月份；2020 年下半年原材料硬脂酸采购价格持续上涨，导致 2020 年度的毛利率较 2019 年度下降较大。

c：百尔罗赫新材料科技有限公司

2021 年 1-6 月，公司与百尔罗赫新材料科技有限公司硬脂酸锌的交易金额为 17.59 万元，毛利率为 11.22%，与 PVC 稳定剂客户的综合毛利率 10.37%差异较小；因质量问题给予销售折让 0.81 万元，该部分销售折让直接在 2021 年 1-6 月的销售收入中扣减，导致 2021 年 1-6 月的毛利率为 6.91%。

2020 年度，公司向百尔罗赫新材料科技有限公司销售的硬脂酸锌的毛利率为 15.01%，与整体硬脂酸锌的毛利率差异较小。

d：浙江传化华洋化工有限公司

2021 年 1-6 月，公司与浙江传化华洋化工有限公司硬脂酸锌的毛利率为

14.72%，较 2020 年度毛利率的变动较小，主要原因系公司与浙江传化华洋化工有限公司的交易主要集中在 2021 年 1 月份,受原材料持续上涨的影响相对较小，因而其毛利率变动较小。

2018 年度到 2020 年度，浙江传化华洋化工有限公司硬脂酸锌产品的毛利率变动较小，主要原因系浙江传化华洋化工有限公司下达订单的时点较为分散，且公司对其的价格传导能力相对较强。

e：江苏庆福新材料科技有限公司

2020 年度，江苏庆福新材料科技有限公司硬脂酸锌产品的毛利率较 2019 年度增加 5.41%，毛利率增加的主要原因系，2019 年 10 月，江苏庆福新材料科技有限公司向公司下达了约 250 吨硬脂酸锌，不含税单价为 7,960 元/吨；2019 年 12 月，江苏庆福新材料科技有限公司向公司再下达了约 200 吨硬脂酸锌，不含税单价为 8,850 元/吨，价格上涨约 890 元/吨，上涨幅度为 11.18%，采购价格上涨的原因系原材料的价格上涨。由于 2020 年度公司与江苏庆福新材料科技有限公司的交易仅为 2019 年 12 月下达的约 200 吨订单，并集中于 1 月份交付完成，受公司原材料备货的影响，该批订单的成本上涨幅度较小，从而导致 2020 年度的毛利率较 2019 年度高；同时由于 2020 年全年的原材料成本涨幅较大，整体毛利率较 2019 年度呈现下降趋势，而江苏庆福新材料有限公司的交易集中在 1 月份，因而其毛利率的变动趋势与全年整体存在差异。

f：广东鑫达新材料科技有限公司

2021 年 1-6 月，公司对广东鑫达新材料科技有限公司毛利率为-5.25%，较 2020 年大幅下滑，主要原因系广东鑫达新材料有限公司于 2020 年 9 月下达约 300 吨的硬脂酸锌的采购订单，不含税单价为 8,407.08 元/吨，2021 年上半年的交易金额均为执行 2020 年 9 月下达的订单，受原材料硬脂酸价格持续上涨的影响，2021 年 1-6 月的毛利率下降较大。

2020 年度，公司对广东鑫达新材料科技有限公司的毛利率为 8.19%，较 2019 年大幅下滑，主要原因系广东鑫达新材料有限公司于 2020 年 9 月下达约 300 吨的硬脂酸锌的采购订单，不含税单价为 8,407.08 元/吨，受下半年原材料硬脂酸价格的上涨，2020 年度的毛利率下降较大。

g：溧阳市塑宝塑胶科技有限公司

报告期内，溧阳市塑宝塑胶科技有限公司仅2018年度采购了硬脂酸锌，毛利率为14.62%。

h：欣好科技有限公司

2021年1-6月,公司与所有客户硬脂酸锌的毛利率较2020年度下降2.66%;公司与欣好科技有限公司硬脂酸锌的毛利率为12.20%,较2020年度增长0.21%;主要原因系2020年度欣好科技有限公司集中下单较多，受原材料持续上涨的影响，毛利率较低；2021年1-6月下单较为分散且价格相对较高，因而毛利率相对较高。

2019年度，欣好科技有限公司硬脂酸锌产品的毛利率为16.09%，2018年度的毛利率为16.24%，2019年度较2018年度变动较小，主要原因系欣好科技有限公司于2018年6月下达了较多的订单，订单价格相对较高，而原材料硬脂酸和氧化锌的采购价格呈现下降趋势,从而导致2018年度的毛利率相对较高。2020年度毛利率的变动趋势和变动幅度和整体硬脂酸锌的毛利率差异较小。

②非直销前五名客户

报告期内，公司非直销前五名客户的主营业务收入构成和变动原因

单位：万元

序号	客户名称	全部产品	2021年1-6月	2020年度	2019年度	2018年度	收入变动原因
1	HOI YING CO.	硬脂酸锌	280.61	462.29	-	-	客户下游订单增加,公司产品品质符合客户要求,客户的采购有所增加。
		其他	6.78	0.81	-	-	
	TECHEM JSC	硬脂酸锌	-	113.62	404.85	327.99	
		其他	-	7.13	6.08	0.59	
		小计	287.39	583.85	410.93	328.58	
2	广东绿伟新材料科技有限公司	硬脂酸锌	31.33	466.27	7.94	2.83	2020年客户开拓口罩、防护服等行业产品,相关产品以硬脂酸锌为原材料。2021年1-6月，口罩、防护服等行业产品的价格下降较大，供应量较大，利润较低，因而减少对公司的采购。
		其他	0.46	1.44	-	-	
		小计	31.78	467.71	7.94	2.83	
3	南通宝川新材料科	硬脂酸锌	148.27	366.94	187.79	112.66	公司产品品质符合客户要求，2020年度客户向公司
		硬脂酸钙	42.13	50.04	19.56	-	

序号	客户名称	全部产品	2021 年 1-6 月	2020 年度	2019 年度	2018 年度	收入变动原因
	技有限公司	小计	190.41	416.98	207.35	112.66	的采购占比有所增加。
4	温州朗斯特化工有限公司	硬脂酸锌	311.71	316.04	140.89	249.73	2020 年度，由于疫情原因，下游客户需求有所减少，客户向公司采购减少。
		硬脂酸钙	-	26.93	11.02	-	
	温州春雷化工有限公司	硬脂酸锌	-	0.23	263.79	152.89	
		硬脂酸钙	-	-	6.15	0.03	
		小计	311.71	343.20	421.85	402.65	
5	成都纽美特威新材料有限公司	硬脂酸锌	146.04	287.40	378.90	524.94	客户市场开拓能力下滑，部分业务人员离职，业务有所萎缩。同时木漆涂料下游国内客户需求有所减少。
		硬脂酸钙	-	-	4.17	8.49	
		其他	-	2.50	1.21	2.25	
		小计	146.04	289.91	384.28	535.69	
6	山东旭晨化工科技有限公司	硬脂酸锌	24.36	168.69	189.37	182.43	2018 年度至 2020 年度，下游客户需求增加，导致其向公司采购增加。 2021 年 1-6 月，因价格原因减少对公司的采购。
		硬脂酸镁	-	20.28			
		硬脂酸钙	-	17.73	23.25	15.09	
		小计	24.36	206.70	212.63	197.52	
	淄博鑫荣化工科技有限公司	硬脂酸锌	-	105.35	39.34	54.71	
		硬脂酸镁	-	0.96	-	-	
		硬脂酸钙	-	10.87	3.67	3.52	
		小计	-	117.18	43.01	58.23	
7	宜兴市广泰化工有限公司	硬脂酸锌	103.75	173.84	229.93	238.18	木漆溶剂型涂料客户需求有所减少，对公司的采购有所减少。
		其他	-	0.21	-	-	
		小计	103.75	174.05	229.93	238.18	
8	佛山市顺德区旭泰塑胶助剂有限公司	硬脂酸锌	-	-	114.55	246.06	市场竞争激烈，经销商的利润较低，逐步转向其他业务，故与公司交易下降，2020 年及以后不再交易。
		硬脂酸钙	-	-	11.88	35.13	
		其他	-	-	-	0.25	
		小计	-	-	126.43	281.43	
9	福州智茂进出口有限公司	硬脂酸锌	121.41	133.54	132.28	80.98	2021 年 1-6 月，福州智茂进出口有限公司开发新客户，其需求增加。公司产品品质符合其要求，相应采购增加。
		硬脂酸钙	0.04	0.80	0.64	13.38	
		小计	121.45	134.34	132.92	94.36	

报告期内，公司非直销前五名客户的主营业务收入主要由硬脂酸锌构成，其毛利率的变动主要与硬脂酸锌的毛利率变动相关，硬脂酸锌毛利率变动分析如下：

序号	客户名称	主要产品	2021年1-6月	2020年度	2019年度	2018年度
1	HOI YING CO.	硬脂酸锌	29.05%	36.72%	-	-
	TECHEM JSC	硬脂酸锌	-	32.49%	36.65%	30.47%
		综合	29.05%	35.89%	36.65%	30.47%
2	广东绿伟新材料科技有限公司	硬脂酸锌	15.26%	13.57%	22.87%	20.26%
3	南通宝川新材料科技有限公司	硬脂酸锌	8.37%	13.94%	17.28%	16.01%
4	温州朗斯特化工有限公司	硬脂酸锌	15.35%	17.51%	23.60%	17.24%
	温州春雷化工有限公司	硬脂酸锌	0.00%	14.53%	23.24%	16.82%
		综合	15.35%	17.51%	23.37%	17.08%
5	成都纽美特威新材料有限公司	硬脂酸锌	8.06%	8.89%	15.39%	12.98%
6	山东旭晨化工科技有限公司	硬脂酸锌	5.81%	14.08%	17.10%	14.17%
	淄博鑫荣化工科技有限公司	硬脂酸锌	-	12.22%	16.89%	14.54%
		综合	5.81%	13.37%	17.07%	14.26%
7	宜兴市广泰化工有限公司	硬脂酸锌	16.31%	18.92%	25.02%	22.33%
8	佛山市顺德区旭泰塑胶助剂有限公司	硬脂酸锌	-	-	21.71%	20.16%
9	福州智茂进出口有限公司	硬脂酸锌	12.85%	14.66%	16.12%	13.80%

i 硬脂酸锌的毛利率情况

A、同一产品不同客户的毛利率差异

报告期内，同一产品不同客户毛利率差异的主要影响因素为①销量的差异，销售量越高，价格相对越低，毛利率相对越低，反之毛利率相对越高；②不同应用领域的差异，该应用领域对公司产品的用量越多，价格相对越低，毛利率相对越低，反之毛利率越高；③采购时点的差异，由于主要原材料价格持续处于变动过程中，采购时点和该时点采购量会影响毛利率；④境外客户的毛利率相对较高，主要受运输费用和出口退税的影响。

报告期内，公司硬脂酸锌的综合毛利率分别为 19.77%、22.54%、17.64%和14.98%，按下游应用领域的毛利率情况如下：

产品	下游应用领域		2021年1-6月		2020年度		2019年度		2018年度	
			收入占比	毛利率	收入占比	毛利率	收入占比	毛利率	收入占比	毛利率
	塑	其中：PVC稳定剂	15.52%	10.37%	27.71%	12.72%	27.23%	17.04%	25.66%	15.65%

	料行业	其中：母粒	28.96%	15.03%	26.50%	18.15%	26.79%	22.71%	23.88%	19.02%
		其中：复合材料	20.28%	15.52%	15.59%	20.93%	14.13%	27.09%	13.19%	22.54%
		其中：其他	12.92%	14.36%	11.43%	17.52%	9.48%	22.58%	9.06%	18.62%
		塑料行业小计	77.68%	14.11%	81.23%	16.74%	77.63%	21.50%	71.79%	18.41%
	涂料行业		16.99%	19.72%	13.75%	23.67%	17.21%	27.85%	22.62%	24.48%
	其他行业		5.32%	12.44%	5.02%	15.63%	5.16%	20.53%	5.59%	18.08%
	合计		100.00%	14.98%	100.00%	17.64%	100.00%	22.54%	100.00%	19.77%

注：收入占比=各应用领域的收入/硬脂酸锌的总收入（下同）。毛利率指主营业务收入的毛利率（下同）。

报告期内，硬脂酸锌-涂料客户分销售模式和层级的毛利率情况

硬脂酸锌-涂料领域		2021 年 1-6 月		2020 年度		2019 年度		2018 年度	
		收入占比	毛利率	收入占比	毛利率	收入占比	毛利率	收入占比	毛利率
直销模式		10.89%	17.95%	8.01%	21.39%	10.74%	27.72%	14.83%	25.16%
经销模式	交易金额大于等于 100 万元	3.16%	20.78%	4.05%	26.51%	4.00%	24.93%	5.65%	22.08%
	交易金额小于 100 万元	1.57%	18.33%	0.71%	20.31%	1.47%	30.41%	1.01%	22.52%
	小计	4.73%	19.97%	4.76%	25.59%	5.47%	26.40%	6.66%	22.15%
贸易模式		1.37%	32.93%	0.99%	32.82%	1.00%	37.08%	1.13%	29.30%
涂料客户合计		16.99%	19.72%	13.75%	23.67%	17.21%	27.85%	22.62%	24.48%

报告期内，硬脂酸锌-塑料-复合材料客户分销售模式和层级的毛利率情况

硬脂酸锌-塑料-复合材料		2021 年 1-6 月		2020 年度		2019 年度		2018 年度	
		收入占比	毛利率	收入占比	毛利率	收入占比	毛利率	收入占比	毛利率
直销模式		18.03%	15.80%	12.58%	21.64%	11.58%	20.61%	11.13%	23.35%
经销模式	交易金额大于等于 100 万元	1.50%	10.48%	2.44%	16.77%	1.99%	20.61%	1.38%	15.68%
	交易金额小于 100 万元	0.51%	16.10%	-	-	-	-	0.29%	29.68%
	小计	2.00%	11.90%	2.44%	16.77%	1.99%	20.61%	1.67%	18.10%
贸易模式		0.25%	24.21%	0.57%	23.16%	0.56%	31.03%	0.39%	18.66%
复合材料客户合计		20.28%	15.52%	15.59%	20.93%	14.13%	27.09%	13.19%	22.54%

报告期内，硬脂酸锌-塑料-其他塑料客户分销售模式和层级的毛利率情况

硬脂酸锌-塑料-其他塑料		2021 年 1-6 月		2020 年度		2019 年度		2018 年度	
		收入占比	毛利率	收入占比	毛利率	收入占比	毛利率	收入占比	毛利率
直销模式		6.17%	14.26%	5.07%	18.48%	5.17%	22.21%	4.04%	19.41%
经销模式	交易金额大于等于 100 万元	3.26%	14.17%	2.72%	16.78%	2.08%	21.44%	1.90%	17.61%
	交易金额小于 100 万元	0.91%	14.36%	0.39%	15.04%	0.47%	19.37%	0.51%	14.70%
	小计	4.17%	14.21%	3.11%	16.78%	2.55%	17.32%	2.41%	17.73%
贸易模式	交易金额大于等于 100 万元	0.00%	0.00%	1.36%	13.57%	-	-	-	-
	交易金额小于 100 万元	2.59%	14.84%	1.89%	19.35%	1.76%	25.88%	2.61%	18.89%
	小计	2.59%	14.84%	3.25%	16.94%	1.76%	25.88%	2.61%	18.89%
其他塑料客户合计		12.92%	14.36%	11.43%	17.52%	9.48%	22.58%	9.06%	18.62%

报告期内，非直销客户前 5 名毛利率的差异情况

序号	客户名称	细分应用领域	2021 年 1-6 月	2020 年度	2019 年度	2018 年度	备注
1	HOI YING CO.和 TECHEM JSC	涂料	29.05%	35.89%	36.65%	30.47%	报告期差异较大（a）
2	成都纽美特威新材料有限公司	涂料	8.06%	8.89%	15.39%	12.98%	报告期差异较大（b）
3	宜兴市广泰化工有限公司	涂料	16.31%	18.92%	25.02%	22.33%	2020 年度和 2021 年 1-6 月差异较大（c）
4	佛山市顺德区旭泰塑胶助剂有限公司	涂料	-	-	21.71%	20.16%	差异较小
硬脂酸锌-涂料-经销模式-100 万元以上的毛利率			20.78%	26.51%	24.93%	22.08%	-
5	南通宝川新材料科技有限公司	塑料之复合材料	8.37%	13.94%	17.28%	16.01%	差异较小
6	山东旭晨化工科技有限公司	塑料之复合材料	5.81%	14.08%	17.10%	14.17%	2021 年 1-6 月差异较大（d）
硬脂酸锌-塑料-复合材料-经销模式-100 万元以上的毛利率			10.48%	16.77%	20.61%	15.68%	-
7	广东绿伟新材料科技有限公司	塑料之其他塑料	15.26%	13.57%	22.87%	20.26%	2020 年度差异较大（e）
硬脂酸锌-塑料-其他塑料-贸易模式毛利率（注 1）			14.84%	13.57%	25.88%	18.89%	-
8	温州朗斯特化工有限公司和温州春雷化工有限公司	塑料之其他塑料	15.35%	17.51%	23.37%	17.08%	差异很小
9	淄博鑫荣化工科技有限公司	塑料之其他塑料	-	12.22%	16.89%	14.54%	2020 年度差异较大（f）

序号	客户名称	细分应用领域	2021 年 1-6 月	2020 年度	2019 年度	2018 年度	备注
10	福州智茂进出口有限公司	塑料之其他塑料	12.85%	14.66%	16.12%	13.80%	差异较小
硬脂酸锌-塑料-其他塑料-经销模式-100 万元以上的毛利率			14.17%	16.78%	21.44%	17.61%	-
硬脂酸锌-塑料-其他塑料-经销模式-100 万以下的毛利率（注 2）			14.36%	15.04%	19.37%	14.70%	

注 1：报告期内，广东绿伟新材料科技有限公司仅 2020 年度交易额大于 200 万，其他年度其销售额均小于 200 万，硬脂酸锌-塑料-其他塑料-贸易模式毛利率取对应交易额的毛利率。注 2：淄博鑫荣化工科技有限公司 2018 年度和 2019 年度的交易金额较小，均不超过 100 万元。

报告期内，非直销客户中广东绿伟新材料科技有限公司为贸易商客户，其他客户均为经销商客户，上述客户在进入公司前五大客户当年的销售金额均超过 100 万元。同等条件下，采购量越多价格越低，相应的毛利率越低；采购量越少价格越高，相应的毛利率越高。

a：HOI YING CO.和 TECHEM JSC

报告期内，HOI YING CO.和 TECHEM JSC 客户的毛利率高于其他客户和硬脂酸锌-涂料-经销模式-100 万元以上的毛利率，主要原因系受运费的影响。境外运费高于境内运费，该金额同时计入运输费用和主营业务收入，运费费用影响 3.92%-6.56%的毛利率；同时，境外销售的价格较境内销售的价格要高，从而导致外销毛利率较内销毛利率高。

b：成都纽美特威新材料有限公司

报告期内，成都纽美特威新材料有限公司硬脂酸锌毛利率整体较低的原因系由成都纽美特威新材料有限公司承担运输费用，运费费用约为 600 元/吨，运输费用影响毛利率约为 7%。2020 年度和 2021 年 1-6 月，受境外销售占比较高和境外销售毛利率较高的影响，导致硬脂酸锌-涂料-经销模式-100 万元以上的毛利率较高。

c：宜兴市广泰化工有限公司

2018 年度和 2019 年度，毛利率差异较小。2020 年度和 2021 年 1-6 月，受境外销售占比较高和境外销售毛利率较高的影响，导致硬脂酸锌-涂料-经销模式-100 万以上的毛利率较宜兴市广泰化工有限公司毛利率高。

d：山东旭晨化工科技有限公司

2021 年 1-6 月，公司与山东旭晨化工科技有限公司的交易金额为 24.36 万元,其中有 11.06 万元为执行 2020 年度 11 月下达的订单,受原材料价格上涨的影响,该客户的毛利率较低。

e：广东绿伟新材料科技有限公司

2018 年度和 2019 年度，毛利率差异较小。2020 年度，硬脂酸锌-塑料-其他塑料中仅有广东绿伟新材料科技有限公司超过 100 万元，其毛利率较销售金额小于 100 万元低的主要原因系公司与广东绿伟新材料有限公司的结算政策系款到发货，对其销售量相对较大，销售价格相对较低。2021 年 1-6 月，毛利率差异较小。

f：淄博鑫荣化工科技有限公司

2018 年度和 2019 年度，差异较小。

2020 年度，淄博鑫荣化工科技有限公司的交易金额为 105.35 万元，其毛利率(12.22%)与硬脂酸锌-塑料-其他塑料-经销模式-100 万以上的毛利率（16.78%）差异较大，主要原因系受客户自提货物的影响，其他大部分客户由公司负责运输，相应的售价中包含运费。

B、同一客户不同年度的毛利率差异

报告期内,硬脂酸锌的综合毛利率分别为 19.77%、22.54%、17.64%和 14.98%。同一客户不同年度毛利率有所差异，主要受原材料硬脂酸价格变动的影响以及各客户采购下单时点和采购量的影响。非直销前五名客户毛利率变动原因分析如下：

a：HOI YING CO.和 TECHEM JSC

报告期内，公司与 HOI YING CO.和 TECHEM JSC 的交易金额分别为 328.58 万元、410.93 万元、583.85 万元和 287.39 万元，毛利率分别为 30.47%、36.65%、35.89%和 29.05%。2019 年度的毛利率较 2018 年度增加 6.18%，主要受原材料硬脂酸价格下降的影响；2020 年度的毛利率较 2019 年度下降 0.76%，下降幅度较小的主要原因系受原材料硬脂酸价格的上涨，导致毛利率有所下降；受出口退

税率变化的影响，2020 年度出口退税的税率增加，相应的不得免抵退金额有所减少，导致毛利率有所增加；综合导致 2020 年度的毛利率下降较小；2021 年 1-6 月的毛利率较 2020 年度下降 6.84%，主要受原材料硬脂酸价格上涨的影响；同时该公司处于“新冠”疫情较为严重的越南南部，其经营受到新冠疫情影响较大，公司无法对其销售较高价格，导致毛利率有所下降。

b：广东绿伟新材料科技有限公司

报告期内，公司与广东绿伟新材料科技有限公司的交易金额分别为 2.83 万元、7.94 万元、467.71 万元和 31.78 万元，其中硬脂酸锌产品的销售占比达 99%以上，硬脂酸锌的毛利率分别为 20.26%、22.87%、13.57%和 15.26%。结合 2018 年度和 2019 年度广东绿伟新材料科技有限公司营业收入规模和所有客户硬脂酸锌的综合毛利率，广东绿伟新材料科技有限公司硬脂酸锌的毛利率不存在异常。2020 年度硬脂酸锌的毛利率较 2019 年度下降 9.30%，毛利率下降较大的主要原因系 2020 年度原材料硬脂酸价格上涨 26.87%；同时公司与广东绿伟新材料有限公司的结算政策系款到发货，销售量相对较大，销售价格相对较低。2021 年 1-6 月，公司与广东绿伟新材料科技有限公司的交易金额较小，售价相对较高，因而毛利率相对 2020 年度略高。

c：南通宝川新材料科技有限公司

报告期内，公司与南通宝川新材料科技有限公司的交易金额分别为 112.66 万元、207.35 万元、416.98 万元和 190.41 万元，其中硬脂酸锌产品的销售占比达 88%以上,硬脂酸锌的毛利率分别为 16.01%、17.28%、13.94%和 8.37%，全部客户硬脂酸锌产品的毛利率为 19.77%、22.54%、17.64%和 14.98%。南通宝川新材料科技有限公司硬脂酸锌的毛利率的变动幅度与全部客户硬脂酸锌毛利率的变动幅度不存在较大差异。不同年度间毛利率变动主要受原材料硬脂酸价格变动的影响。

d：温州朗斯特化工有限公司及温州春雷化工有限公司

报告期内，公司与温州朗斯特化工有限公司及温州春雷化工有限公司的合计交易金额分别为 402.65 万元、421.85 万元、343.20 万元和 311.71 万元，其中硬脂酸锌的销售占比达 92%以上，硬脂酸锌的毛利率分别为 17.08%、23.37%、

17.51%和15.35%，全部客户硬脂酸锌产品的毛利率为19.77%、22.54%、17.64%和14.98%。温州朗斯特化工有限公司及温州春雷化工有限公司硬脂酸锌的毛利率的变动幅度与全部客户硬脂酸锌毛利率的变动幅度不存在较大差异。不同年度间毛利率变动主要受原材料硬脂酸价格变动的影响。

e：成都纽美特威新材料有限公司

报告期内，公司与成都纽美特威新材料有限公司的交易金额分别为535.69万元、384.28万元、289.91万元和146.04万元，其中硬脂酸锌的销售占比达97%以上，硬脂酸锌的毛利率分别为12.98%、15.39%、8.89%和8.06%，全部客户硬脂酸锌产品的毛利率为19.77%、22.54%、17.64%和14.98%。报告期内，成都纽美特威新材料有限公司硬脂酸锌毛利率整体较低的原因系由成都纽美特威新材料有限公司承担运输费用，运费费用约为600元/吨，运输费用影响毛利率约为7%。

2020年度硬脂酸锌的毛利率较2019年度下降6.5%，毛利率下降较大的主要原因系2020年度的交易较大部分集中在下半年，受原材料硬脂酸价格持续上涨的影响所致。

f：山东旭晨化工科技有限公司及淄博鑫荣化工科技有限公司

报告期内，公司与山东旭晨化工科技有限公司及淄博鑫荣化工科技有限公司的合计交易金额分别为255.75万元、255.64万元、323.88万元和24.36万元，其中硬脂酸锌产品的销售占比达84%以上，硬脂酸锌的毛利率分别为14.26%、17.07%、13.37%和5.81%，全部客户硬脂酸锌产品的毛利率为19.77%、22.54%、17.64%和14.98%。2018年度至2020年度，山东旭晨化工科技有限公司及淄博鑫荣化工科技有限公司硬脂酸锌的毛利率的变动幅度与全部客户硬脂酸锌毛利率的变动幅度不存在较大差异，不同年度间毛利率变动主要受原材料硬脂酸价格变动的影响。

2021年1-6月，公司与山东旭晨化工科技有限公司的交易金额为24.36万元，其中有11.06万为执行2020年度11月下达的订单，受原材料价格上涨的影响，该客户的毛利率较低。

g：宜兴市广泰化工有限公司

报告期内，公司与宜兴市广泰化工有限公司的交易金额分别为 238.18 万元 229.93 万元、174.05 万元和 103.75 万元，其中硬脂酸锌的销售占比达 99%以上，硬脂酸锌的毛利率分别为 22.33%、25.02%、18.92%和 16.31%，全部客户硬脂酸锌产品的毛利率为 19.77%、22.54%、17.64%和 14.98%。2018 年度和 2019 年度，硬脂酸锌的毛利率变动幅度与全部客户硬脂酸锌的毛利率变动幅度不存在较大差异。

2020 年度硬脂酸锌的毛利率较 2019 年度下降 6.1%，毛利率下降较大的主要原因系 2020 年度的交易主要集中在下半年，受原材料硬脂酸价格持续上涨的影响所致。2021 年 1-6 月的毛利率下降幅度与全部客户硬脂酸锌产品的毛利率下降幅度差异较小，主要受材料硬脂酸价格持续上涨的影响。

h：佛山市顺德区旭泰塑胶助剂有限公司

报告期内，公司与佛山市顺德区旭泰塑胶助剂有限公司的交易金额分别为 281.43 万元、126.43 万元、0 万元和 0 万元，其中硬脂酸锌的销售占比达 87%以上。2018 年度和 2019 年度，硬脂酸锌的毛利率分别为 20.16%、21.71%，全部客户硬脂酸锌产品的毛利率为 19.77%、22.54%。报告期内，佛山市顺德区旭泰塑胶助剂有限公司硬脂酸锌的毛利率不存在较大差异。”

（二）披露报告期各期前五名直销客户和非直销客户变化的原因，每年新增客户的合作背景、交易内容、交易金额及毛利率等

公司已于本回复“四、关于主要客户”之“（一）披露报告期各期前五名直销客户和非直销客户的基本情况，包括客户类型、股权结构、注册时间、合作历史、发行人对其销售内容、定价政策、销售金额及占比、单价、毛利率、信用期限、是否存在关联关系；并分析同一产品不同客户之间毛利率存在差异的原因，同一客户不同年度内收入、毛利率变动的原因”中详细披露了报告期各期前五名直销客户和非直销客户变化的原因以及每年新增客户的合作背景、交易内容、交易金额及毛利率等。

（三）披露报告期各期前五名直销客户和非直销客户是否存在注册成立当年或次年即成为发行人主要客户的情形，如存在，请详细说明原因及合理性

发行人已在招股说明书“第六节 业务与技术”之“三、发行人销售情况和

主要客户”之“（五）报告期内向前五名客户销售情况”之“3、报告期各期前五名直销客户和非直销客户的成立时间和交易时间情况”补充披露如下：

“（1）直销前五名客户成立时间和交易时间情况

序号	客户名称	注册时间	合作开始时间	进入前五名的时间	注册成立当年或次年即成为发行人主要客户
1	美新科技股份有限公司	2004.06.16	2009.07	2019 年度	否
2	安徽森泰木塑集团股份有限公司	2006.12.15	2010.06	2018 年度	否
	四川森泰木塑新材料有限公司	2009.08.17	2012.08		否
3	EUROPEAN PLASTIC JOINT STOCK COMPANY	2007.09.28	2015.11	2019 年度	否
	POLYFILL JOINT STOCK COMPANY	2016.06.14	2017.12		否
	THANHLONG ELECTRONICS PRODUCTION CORPORATION	2017.08.22	2020.07		否
4	惠州市志海新威科技有限公司	2015.09.17	2015.10	2017 年度	否（注 1）
5	百尔罗赫新材料科技有限公司	2010.06.23	2013.04	2017 年度	否
6	浙江传化华洋化工有限公司	1998.08.24	2010.11	2019 年度	否
7	江苏庆福新材料科技有限公司	1986.11.15	2019.06	2019 年度	否
8	广东鑫达新材料科技有限公司	2007.10.29	2016.08	2017 年度	否
9	溧阳市塑宝塑胶科技有限公司	2012.03.13	2017.05	2018 年度	否
10	欣好科技有限公司	2015.07.24	2017.03	2018 年度	否
11	浙江元森态木塑科技股份有限公司	2010.03.24	2016.05	2021 年度	否
12	营口风光新材料股份有限公司	2003.11.17	2011.09	2021 年度	否

注 1：报告期内，惠州市志海新威科技有限公司于 2015 年 9 月成立，并于 2015 年 10 月与公司发生交易。成立当年即与公司发生交易的主要原因为，2015 年 10 月前，公司与惠州市志海塑胶科技有限公司（2004 年 5 月 8 日成立）合作，2015 年 10 月后，公司与惠州市志海新威科技有限公司合作，惠州市志海塑胶科技有限公司与惠州市志海新威科技有限公司同为严一丰实际控制的公司。

报告期各期前五名直销客户不存在注册成立当年或次年即成为发行人主要客户的情形。

（2）非直销前五名客户成立时间和交易时间情况

序号	客户名称	注册时间	合作开始时间	进入前五名的时间	注册成立当年或次年即成为发行人主要客户
1	HOI YING CO.	2017.01.09	2020.05	2018 年度	否（注 1）

序号	客户名称	注册时间	合作开始时间	进入前五名的时间	注册成立当年或次年即成为发行人主要客户
	TECHEM JSC	2007.04.25	2014.08		否
2	广东绿伟新材料科技有限公司	2014.11.07	2015.12	2020 年度	否
3	南通宝川新材料科技有限公司	2016.11.04	2018.05	2020 年度	否
4	温州朗斯特化工有限公司	2012.12.25	2013.07	2018 年度	是（注 2）
	温州春雷化工有限公司	2018.05.17	2018.08		
5	成都纽美特威新材料有限公司	2014.11.11	2016.03	2018 年度	否
6	山东旭晨化工科技有限公司	2017.02.16	2017.10	2018 年度	是（注 3）
	淄博鑫荣化工科技有限公司	2016.01.04	2017.08		
7	宜兴市广泰化工有限公司	1999.07.23	2008.12	2019 年度	否
8	佛山市顺德区旭泰塑胶助剂有限公司	2012.04.20	2012.06	2018 年度	否
9	福州智茂进出口有限公司	2013.08.15	2017.03	2021 年度	否

注 1：HOI YING CO.为 TECHEM JSC 员工谭爱民所控制的企业。注 2：温州朗斯特化工有限公司和温州春雷化工有限公司原股东为亲属关系，温州春雷化工有限公司的股权转让后，二者不存在关系。注 3：山东旭晨化工科技有限公司为荣潇波和吕翠华共同控制的公司，淄博鑫荣化工科技有限公司为荣潇波控制的公司。

报告期各期前五名非直销客户存在注册成立当年或次年即成为发行人主要客户的情形，存在的主要原因分别为温州朗斯特化工有限公司和温州春雷化工有限公司原股东为亲属关系，温州春雷化工有限公司的股权转让后，二者不存在关系；山东旭晨化工科技有限公司为荣潇波和吕翠华共同控制的公司，淄博鑫荣化工科技有限公司为荣潇波控制的公司。

（四）按照销售金额分层披露报告期内不同销售模式下主要客户及新增客户数量、收入金额、占比情况，说明不同销售模式下客户集中度是否符合行业惯例

发行人已在招股说明书“第八节 财务会计信息与管理层分析”之“十二、经营成果分析”

之“（一）营业收入分析”之“6、主营业务收入按销售模式分析”补充披露如下：

“（1）直销模式下，客户分层分析如下：

2021 年 1-6 月直销模式下，客户分层分析

单位：万元

销售金额（不含税）	客户数量（家）	新增客户数（家）	收入金额	收入占比
大于或等于 200 万	11	-	4,012.21	19.01%
大于或等于 100 万且小于 200 万	36	2	4,734.30	22.43%
大于或等于 50 万且小于 100 万	64	5	4,525.27	21.44%
小于 50 万	869	176	7,837.49	37.13%
合计	980	183	21,109.28	100.00%

2020 年直销模式下，客户分层分析

单位：万元

销售金额（不含税）	客户数量（家）	新增客户数（家）	收入金额	收入占比
大于或等于 200 万	41	3	15,815.75	39.67%
大于或等于 100 万且小于 200 万	64	4	8,746.03	21.94%
大于或等于 50 万且小于 100 万	80	10	5,659.42	14.20%
小于 50 万	1,094	358	9,643.98	24.19%
合计	1,279	375	39,865.19	100.00%

注：收入占比为各销售模式下各分层收入占各销售模式下的收入比重（下同）。

2019 年直销模式下，客户分层分析

单位：万元

销售金额（不含税）	客户数量（家）	新增客户数（家）	收入金额	收入占比
大于或等于 200 万	34	2	13,038.47	34.86%
大于或等于 100 万且小于 200 万	62	5	8,682.59	23.21%
大于或等于 50 万且小于 100 万	84	6	5,955.15	15.92%
小于 50 万	1,035	370	9,729.49	26.01%
合计	1,215	383	37,405.70	100.00%

2018 年直销模式下，客户分层分析

单位：万元

销售金额（不含税）	客户数量（家）	新增客户数（家）	收入金额	收入占比
大于或等于 200 万	26	1	9,214.65	28.09%
大于或等于 100 万且小于 200 万	56	3	7,571.92	23.08%
大于或等于 50 万且小于 100 万	90	16	6,412.65	19.55%
小于 50 万	1,009	425	9,604.81	29.28%

销售金额（不含税）	客户数量（家）	新增客户数（家）	收入金额	收入占比
合计	1,181	445	32,804.04	100.00%

报告期内，公司直销模式下的客户数量为 1,200 家左右，各期客户数量保持相对稳定，各年保持 380 家左右的新增客户数。直销模式下销售金额 50 万元以上的客户的销售收入占比为 70%左右，50 万元以上销售金额的客户数量占比为 14%左右，各直销客户的年平均交易金额为 30 万元左右。

报告期内，公司直销模式下前五名客户的交易金额分别为 3,316.61 万元、4,121.91 万元、5,221.09 万元和 2,650.28 万元，占直销模式下主营业务收入的比例分别为 10.11%、11.02%、13.10%和 12.56%，公司直销模式的客户较为分散。

（2）经销模式下，客户分层分析如下：

2021 年 1-6 月经销模式下，客户分层分析

单位：万元

销售金额（不含税）	客户数量（家）	新增客户数（家）	收入金额	收入占比
大于或等于 200 万	2	-	599.10	28.50%
大于或等于 100 万且小于 200 万	6	-	777.92	37.01%
大于或等于 50 万且小于 100 万	8	-	551.23	26.23%
小于 50 万	11	5	173.66	8.26%
合计	27	5	2,101.91	100.00%

2020 年经销模式下，客户分层分析

单位：万元

销售金额（不含税）	客户数量（家）	新增客户数（家）	收入金额	收入占比
大于或等于 200 万	6	1	1,959.95	49.29%
大于或等于 100 万且小于 200 万	11	1	1,492.87	37.54%
大于或等于 50 万且小于 100 万	5	-	383.33	9.64%
小于 50 万	5	-	140.07	3.53%
合计	27	2	3,976.22	100.00%

2019 年经销模式下，客户分层分析

单位：万元

销售金额（不含税）	客户数量（家）	新增客户数（家）	收入金额	收入占比
大于或等于 200 万	7	-	1,927.78	51.10%
大于或等于 100 万且小于 200 万	9	1	1,196.71	31.72%
大于或等于 50 万且小于 100 万	6	3	466.54	12.37%
小于 50 万	7	2	181.23	4.81%
合计	29	6	3,772.26	100.00%

2018 年经销模式下，客户分层分析

单位：万元

销售金额（不含税）	客户数量（家）	新增客户数（家）	收入金额	收入占比
大于或等于 200 万	6	1	1,810.06	48.16%
大于或等于 100 万且小于 200 万	10	2	1,470.78	39.14%
大于或等于 50 万且小于 100 万	5	-	371.91	9.90%
小于 50 万	4	1	105.41	2.81%
合计	25	4	3,758.16	100.00%

报告期内，公司经销模式下的客户数量为 27 家左右，各期存在交易客户数量保持相对稳定，各期保持 4 家左右的新增客户数。2018 年至 2020 年，经销模式下销售金额 100 万元以上的客户的销售收入占比为 80%以上，100 万元以上销售金额的客户数量占比为 60%左右,各经销客户的平均交易金额为 140 万元左右。2021 年 1-6 月，经销模式下销售金额 50 万以上的客户销售收入占比为 91.74%，50 万元以上销售金额的客户数量占比为 59.26%左右，各经销客户的平均交易金额为 77.85 万元。

报告期内，公司经销模式下前五名客户的交易金额分别为 1,778.76 万元、1,702.62 万元、1,874.24 万元和 1,057.00 万元，占经销模式下主营业务收入的比例分别为 47.33%、45.14%、47.14%和 50.29%，受经销商客户数量较少的影响，公司经销模式下的客户较为集中。

（3）贸易模式下，客户分层分析如下：

2021 年 1-6 月贸易模式下，客户分层分析

单位：万元

销售金额（不含税）	客户数量（家）	新增客户数（家）	收入金额	收入占比
大于或等于 50 万	7	-	440.29	40.24%
大于或等于 30 万且小于 50 万	5	-	183.17	16.74%
大于或等于 10 万且小于 30 万	21	1	335.86	30.70%
小于 10 万	56	4	134.77	12.32%
合计	89	5	1,094.10	100.00%

2020 年贸易模式下，客户分层分析

单位：万元

销售金额（不含税）	客户数量（家）	新增客户数（家）	收入金额	收入占比
大于或等于 50 万	14	1	1,515.72	57.37%
大于或等于 30 万且小于 50 万	8	3	296.98	11.24%
大于或等于 10 万且小于 30 万	30	11	516.56	19.55%
小于 10 万	122	56	312.58	11.83%
合计	174	71	2,641.83	100.00%

2019 年贸易模式下，客户分层分析

单位：万元

销售金额（不含税）	客户数量（家）	新增客户数（家）	收入金额	收入占比
大于或等于 50 万	10	2	651.91	35.26%
大于或等于 30 万且小于 50 万	11	-	462.04	24.99%
大于或等于 10 万且小于 30 万	26	6	461.64	24.97%
小于 10 万	98	44	273.21	14.78%
合计	145	52	1,848.80	100.00%

2018 年贸易模式下，客户分层分析

单位：万元

销售金额（不含税）	客户数量（家）	新增客户数（家）	收入金额	收入占比
大于或等于 50 万	9	1	672.08	36.14%
大于或等于 30 万且小于 50 万	11	1	437.21	23.51%
大于或等于 10 万且小于 30 万	28	11	502.52	27.02%
小于 10 万	92	43	247.95	13.33%
合计	140	56	1,859.76	100.00%

2018 年度至 2020 年度，公司贸易模式下的客户数量为 150 家左右，各期存

在交易客户数量保持相对稳定，各期保持 60 家左右的新增客户数。2021 年 1-6 月，公司贸易模式下客户数量和新增客户家数为 89 家和 5 家，相较往年大幅下降，主要原因系 2021 年大宗原材料持续上涨，为赚取买卖差价的中小贸易商盈利空间越来越小，竞争较为激烈，逐步退出。贸易模式下各客户的交易金额都很小，各贸易商客户的平均交易金额为 14 万元左右。

报告期内，公司贸易模式下前五名客户的交易金额分别为 441.84 万元、355.71 万元、911.68 万元和 333.91 万元，占贸易模式下主营业务收入的比例分别为 23.76%、19.24%、34.51%和 30.52%，公司贸易模式下的客户较为分散。

公司生产的产品主要用作热稳定剂、润滑剂、助磨剂、分散剂、隔离剂和吸酸剂，属于助剂中的稳定化助剂和改善加工性能助剂。公司产品主要应用于塑料、木塑和涂料行业，公司的产品在下游产品中添加量占比很小，因此各单个客户的采购量相对较小，公司客户的分散程度和自身产品特点及下游行业产品的使用量相符。

2018 年至 2020 年，可比公司华明泰前五名客户的销售占比分别为 22.87%、12.45%和 11.96%；2018 年至 2020 年，可比公司利安隆前五名客户的销售占比分别为 22.18%、15.05%和 10.95%；2018 年至 2020 年，可比公司呈和科技直销前五名客户的销售占比分别为 43.22%、40.80%和 40.15%，呈和科技的主要客户为石化、石油和天然气客户，客户规模较大且相对集中。可比公司呈和科技贸易前五名客户的销售占比分别为 19.37%、19.67%和 18.71%。可比公司华明泰以直销为主；可比公司利安隆以直销为主，经销为辅；可比公司呈和科技以直销为主，贸易为辅；公司以直销为主，经销和贸易为辅。

根据公司客户分层的情况，公司产品特点和下游产品的添加公司产品的情况，公司及可比公司的销售模式情况，公司前 5 名销售收入占比情况、公司各销售模式下前 5 名销售收入占比情况及可比公司前 5 名销售收入占比情况，公司不同销售模式下客户集中度符合行业惯例。

（五）结合发行人所处行业竞争态势、主要产品在下游客户产品成本中占比情况、主要客户获取方式等，说明发行人客户集中度较低的原因及合理性、客户集中度是否符合行业惯例

1、发行人客户集中度较低的原因及合理性

公司的硬脂酸盐产品被广泛应用于塑料、涂料、橡胶、石化、造纸等行业，产品应用领域广泛且下游客户数量众多。公司的复合润滑剂主要应用于木塑行业，属于化工助剂中的小众产品。公司主要通过行业展销会、网络平台、行业刊物、客户介绍等渠道拓展客户，目前已积累超过 2,400 家客户。

我国硬脂酸盐行业内中小型规模的企业较多，年产量过万吨的较少，目前硬脂酸盐年产量过万吨的国内企业包括发行人、华明泰、安徽沙丰新材料有限公司等为数不多的几家，这些企业在国内硬脂酸盐产品市场占据主要市场份额。公司的复合润滑剂产品主要应用于木塑行业，国内生产复合润滑剂产品的企业约 10 家，主要为发行人、上海光裕化工有限公司（包括同一控制下的企业）、浙江杰上杰新材料股份有限公司、杭州金琪高分子材料有限公司、杭州蓝星化工有限公司等。

作为化工助剂，公司的产品具有用量比例小但对下游客户的生产和产品质量影响较大的特点。具体而言，硬脂酸盐产品在大部分应用行业中的添加比例不超过 5%，其中用量较大的下游客户产品主要为钙锌复合稳定剂，硬脂酸盐产品在其中的添加比例约 20%-30%。钙锌复合稳定剂作为化工助剂主要应用于 PVC 塑料中，其在 PVC 塑料中的添加比例亦较低。公司的复合润滑剂产品具体应用于木塑行业之 PE 塑木产品，在 PE 塑木产品中的添加比例约 1%-3%。通过公开渠道查询公司下游主要客户披露的信息，硬脂酸盐产品在钙锌复合稳定剂客户产品成本中的占比约 20%-30%，公司主要产品在其它主要客户产品成本中的占比不超过 5%。硬脂酸盐产品在钙锌复合稳定剂中虽用量较大，但钙锌复合稳定剂同属于化工助剂，其在硬脂酸盐所有应用行业中的占比较低。

2、客户集中度符合行业惯例

报告期内，公司前五名客户的收入占比和同行业可比公司的对比情况如下：

公司名称	2021 年 1-6 月	2020 年度	2019 年度	2018 年度	差异原因
发行人	**10.86%**	11.02%	9.45%	8.58%	—
华明泰	**未披露**	11.96%	12.45%	22.87%	客户集中度亦较低。
利安隆	**未披露**	10.95%	15.05%	22.18%	客户集中度亦较低。
呈和科技	**未披露**	44.20%	43.52%	42.85%	差异原因主要系下游客户行业集中度差异。呈和科技的主要客户系中国石化、中国石油、中海壳牌等大型能源化工企业，石化行业集中度较高。

综上所述，报告期内，公司客户集中度较低，系由产品下游应用领域广泛且下游客户数量众多，以及在下游客户产品中用量比例小所决定的，公司客户集中度较低具有合理性，符合行业惯例。

（六）披露报告期各期前五名直销客户和非直销客户与发行人、发行人实际控制人、董事、监事、高管、其他核心人员、主要股东、离职员工及上述关联方是否存在关联关系、异常资金往来或其他利益安排

发行人已在招股说明书“第六节 业务与技术”之“三、发行人销售情况和主要客户”之“（六）发行人及其关联方在上述客户中所占权益的说明”补充披露如下：

“2、直销前五名客户情况

报告期各期，直销前五名客户与发行人、发行人实际控制人、董事、监事、高管、其他核心人员、主要股东和离职员工不存在关联关系，不存在异常资金往来或其他利益安排。

3、非直销（经销和贸易）前五名客户情况

非直销前五名客户中，佛山市顺德区旭泰塑胶助剂有限公司为公司实际控制人谭志佳的亲属亦为公司前员工张小立所控制的公司，成都纽美特威新材料有限公司为公司实际控制人周述辉的前合作伙伴的亲属所控制的公司，除前述特殊关系外不存在异常资金往来或其他利益安排；其他前五名非直销客户与发行人、发行人实际控制人、董事、监事、高管、其他核心人员、主要股东、离职员工及上述关联方均不存在关联关系，不存在异常资金往来或其他利益安排。”

【中介机构核查情况】

（一）核查方法

1、对发行人报告期各期前五名直销客户和非直销客户等主要客户进行了实地或者视频访谈，并通过网络查询其工商信息，了解其基本情况，包括客户类型、股权结构、注册时间、合作历史、合作背景、发行人对其销售内容、信用期限、是否存在关联关系等；

2、抽查报告期各期前五名直销客户和非直销客户销售订单、签收单、发票、回款单等，了解发行人对其销售内容、信用期限、单价、数量等；对报告期各期前五名直销客户和非直销客户等主要客户进行函证；

3、对公司销售负责人进行访谈，了解发行人前五名直销客户和非直销客户变化的原因、定价政策、同一产品不同客户之间毛利率存在差异的原因、同一客户不同年度内收入、毛利率变动的原因、是否存在注册成立当年或次年即成为发行人主要客户的情形，如存在，存在的原因及合理性；

4、取得发行人收入成本明细表，对比分析同一产品不同客户之间毛利率的差异、同一客户不同年度内收入、毛利率的差异，分析其差异原因；

5、核对报告期各期前五名直销客户和非直销客户注册时间、成为发行人主要客户时间，核实其是否在注册当年或者次年即成为主要客户；

6、取得发行人收入成本明细表、不同销售模式下客户名单等，对发行人各模式下集中度进行分析，查阅同行业公司公开资料，与同行业情况进行对比，分析是否符合行业惯例；

7、取得并查阅研究机构发布的研究报告，了解硬脂酸盐及发行人产品下游行业的情况；对中国塑料加工工业协会塑木制品专业委员会进行访谈，了解复合润滑剂的行业情况；查询同行业可比公司及主要客户的年度报告、官网等公开资料；实地走访发行人客户，了解发行人产品在客户产品中的用量比例；对发行人生产、研发和销售负责人进行访谈，了解发行人所处行业竞争态势、主要产品在下游客户产品成本中占比情况、主要客户获取方式，了解发行人客户集中度较低的原因及合理性等情况；

8、取得发行人实际控制人、董事、监事、高管、其他核心人员、主要股东、离职员工及上述关联方名单；查询报告期各期前五名直销客户和非直销客户股东名称、持股比例及主要人员名单；对发行人实际控制人、董事、监事、高管、其他核心人员、主要股东等进行访谈；核查发行人实际控制人、董事、监事、高管、其他核心人员、主要股东等的个人流水，核查报告期各期前五名直销客户和非直销客户与发行人、发行人实际控制人、董事、监事、高管、其他核心人员、主要股东、离职员工及上述关联方是否存在关联关系、异常资金往来或其他利益安排。

（二）核查数量、收入及占比

1、现场及视频访谈

保荐机构对发行人客户进行了现场访谈或者视频访谈。报告期内，保荐机构访谈发行人客户具体情况如下：

单位：万元、%

数量	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
210	12,428.37	50.20	27,907.77	58.76	27,371.70	62.39	22,179.62	56.56

注：占比为现场及视频访谈的客户的营业收入占营业收入的比重。

2、函证

保荐机构对发行人主要客户销售收入执行函证程序，对未回函客户通过检查销售订单、销售出库及回签单、物流单、销售发票、记账凭证、应收票据及银行回单等支持性证据实施替代性测试，函证情况如下：

单位：万元

项目	2021 年 1-6 月			2020 年度		
	数量	金额	占比	数量	金额	占比
发函	416.00	21,764.35	87.90%	319	39,134.17	82.39%
回函	358.00	19,084.57	77.08%	289	36,699.93	77.27%
项目	2019 年度			2018年度		
	数量	金额	占比	数量	金额	占比
发函	495	38,208.63	87.09%	495	33,792.07	86.18%
回函	418	35,681.18	81.33%	418	30,209.63	77.04%

注：占比为函证的客户的营业收入占营业收入的比重。

3、细节测试

保荐机构实施了细节测试，选取并检查了部分客户报告期内的销售订单、销售发票、银行回单、签收单等支持性文件，具体情况如下：

单位：万元

2021 年 1-6 月			2020 年度		
数量	金额	占比	数量	金额	占比
48	9,081.99	36.68%	92	21,762.44	45.82%
2019 年度			2018年度		
数量	金额	占比	数量	金额	占比
92	20,174.04	45.99%	92	16,555.68	42.22%

注：占比为被测试客户的营业收入占营业收入的比重。

（三）核查结论

经核查，保荐人认为：

1、报告期内，发行人同一产品不同客户之间毛利率差异符合公司实际经营经营情况，同一客户不同年度内收入和毛利率的变动符合公司实际经营情况。

2、报告期内，发行人前五名直销客户和非直销客户的变化符合公司实际经营情况，其合作背景、交易内容、交易金额和毛利率不存在异常情况。

3、报告期内，发行人前五名直销客户不存在注册成立当年或次年即成为发行人主要客户的情形；发行人前五名非直销客户存在注册成立当年或次年即成为发行人主要客户的情形，存在的主要原因分别为温州朗斯特化工有限公司和温州春雷化工有限公司原股东为亲属关系，温州春雷化工有限公司的股权转让后，二者不存在关系；山东旭晨化工科技有限公司为荣潇波和吕翠华共同控制的公司，淄博鑫荣化工科技有限公司为荣潇波控制的公司。

4、报告期内，发行人不同销售模式下客户集中度符合行业惯例。

5、报告期内，发行人客户集中度较低，系由产品下游应用领域广泛且下游客户数量众多，以及在下游客户产品中用量比例小所决定的，发行人客户集中度较低具有合理性，符合行业惯例。

6、报告期内，发行人直销前五名客户与发行人、发行人实际控制人、董事、监事、高管、其他核心人员、主要股东和离职员工不存在关联关系，不存在异常

资金往来或其他利益安排；发行人非直销前五名客户中，佛山市顺德区旭泰塑胶助剂有限公司为公司实际控制人谭志佳的亲属亦为公司前员工张小立所控制的公司，成都纽美特威新材料有限公司为公司实际控制人周述辉的前合作伙伴的亲属所控制的公司，除前述特殊关系外不存在异常资金往来或其他利益安排；其他前五名非直销客户与发行人、发行人实际控制人、董事、监事、高管、其他核心人员、主要股东、离职员工及上述关联方均不存在关联关系，不存在异常资金往来或其他利益安排。

7、已对发行人主要客户进行核查，核查结果不存在差异。

五、关于生产和营业成本

申报文件显示：

（1）报告期内，直接材料是产品成本的主要组成部分，占各期公司主营业务成本的比重在90%以上，主要为硬脂酸和氧化锌。

（2）随着产量增加及工艺优化等，产品边际能耗下降，单位能耗整体呈下降趋势。

请发行人披露：

（1）硬脂酸锌、硬脂酸钙、硬脂酸镁、复合润滑剂等产品的生产周期、生产线通用情况、制约产能的关键因素。

（2）报告期内上述主营产品单位成本的差异情况、对应主要原材料的构成及单位耗用情况，主要原材料单位耗用变动的原因及合理性。

（3）制造费用及直接人工的归集与分类核算方法，是否存在仅在完工产品间分摊制造费用及直接人工的情形，如是，说明分摊的合理性及是否符合《企业会计准则》相关规定。

（4）2018年用水量下降的原因。

（5）报告期各期生产员工的平均数量和薪酬水平，结合同行业或同地区工资水平，分析报告期内直接人工金额及占比变动的合理性。

（6）生产过程中是否存在委托加工或外协采购的情形，若存在，请披露涉及的工序、主要供应商、采购金额及占比、采购定价公允性等。

请保荐人、申报会计师发表明确意见。

【发行人回复】

（一）硬脂酸锌、硬脂酸钙、硬脂酸镁、复合润滑剂等产品的生产周期、生产线通用情况、制约产能的关键因素

发行人已在招股说明书“第六节 业务与技术”之“三、发行人销售情况和主要客户”之“（一）主要产品规模情况”之“5、主要产品的生产周期、生产线通用情况、制约产能的关键因素”中补充披露如下：

“5、主要产品的生产周期、生产线通用情况、制约产能的关键因素

（1）主要产品的生产周期、生产线通用情况

脂肪酸盐助剂的生产流程为：投料反应、制程检测、成品制备、成品检测、包装入库、成品入仓。复合助剂的生产流程为：配料投料、成品制备、包装、检测、成品入仓。硬脂酸锌、硬脂酸钙、硬脂酸镁的生产周期基本相同，产品生产周期约 4-5 小时，其他脂肪酸盐助剂产品的生产周期约 4.5 小时，复合润滑剂产品的生产周期约 7 小时。公司通过对生产工艺的持续研究以及采用自动和半自动投料方式及优化合成工艺缩短了合成工段时间，使得公司生产效率得以提高，缩短了生产周期。

按照反应釜数量计算生产线条数，公司目前共有 17 条生产线，存在 8 条生产线共线生产的情况，其中 4 条生产线共线生产硬脂酸锌（颗粒）、硬脂酸锌（粉体）、硬脂酸钙和硬脂酸镁，2 条生产线共线生产硬脂酸钙和硬脂酸镁，2 条生产线共线生产硬脂酸锌（颗粒）和复合润滑剂。

（2）制约产能的关键因素

制约产能的关键因素主要在于关键设备的生产能力和关键工艺参数，具体如下：

①关键设备的生产能力。以硬脂酸锌、硬脂酸钙、硬脂酸镁的生产为例，反应釜为制约公司产能的关键设备，以反应釜为主体，公司再根据生产工艺及设备容量、传输速率等参数配置相应型号的造粒塔、切片机、粉碎机、包装机等生产辅助设备。

②关键工艺参数。以硬脂酸锌、硬脂酸钙、硬脂酸镁的生产为例，反应过程中三大控制参数时间、温度和压力互相关联，直接影响产品的最终性能。反应温度过高，产品容易黄变，耐热性变差；温度过低，反应所需时间过长；压力过高，反应时间缩短，但对设备要求较高；压力过低，反应程度低，反应所需时间延长。”

（二）报告期内上述主营产品单位成本的差异情况、对应主要原材料的构成及单位耗用情况，主要原材料单位耗用变动的原因及合理性

发行人已在招股说明书“第八节 财务会计信息与管理层分析”之“十二、经营成果分析”之“（二）营业成本分析”之“2、主营业务成本按要素构成划分”中补充披露如下：

“（1）报告期内，发行人主营产品单位成本的差异情况

单位：元/吨、%

产品类别	年度	单位材料成本		单位人工成本		单位制造费用		合计	
		金额	占比	金额	占比	金额	占比	金额	占比
硬脂酸锌	2021年1-6月	8,516.61	95.24	62.27	0.70	363.79	4.07	8,942.67	100.00
	2020	6,804.87	94.88	54.93	0.77	312.41	4.36	7,172.21	100.00
	2019	6,227.92	95.48	59.94	0.92	234.89	3.60	6,522.75	100.00
	2018	7,003.14	95.61	55.03	0.75	266.39	3.64	7,324.56	100.00
硬脂酸钙	2021年1-6月	6,767.39	93.86	73.16	1.01	369.78	5.13	7,210.33	100.00
	2020	5,278.96	93.00	67.38	1.19	329.90	5.81	5,676.24	100.00
	2019	4,338.29	93.17	77.19	1.66	240.82	5.17	4,656.30	100.00
	2018	4,761.48	93.14	73.81	1.44	276.79	5.41	5,112.08	100.00
硬脂酸镁	2021年1-6月	7,931.76	94.47	96.56	1.15	367.75	4.38	8,396.06	100.00
	2020	6,257.11	94.45	75.82	1.14	291.64	4.40	6,624.57	100.00
	2019	5,216.06	93.78	91.14	1.64	255.09	4.59	5,562.30	100.00
	2018	5,842.16	93.97	86.79	1.40	288.29	4.64	6,217.24	100.00
复合润滑剂	2021年1-6月	7,871.94	94.57	74.10	0.89	377.56	4.54	8,323.60	100.00
	2020	6,906.27	94.56	63.31	0.87	334.16	4.58	7,303.74	100.00
	2019	6,686.24	95.48	70.32	1.00	246.08	3.51	7,002.64	100.00
	2018	7,100.85	94.80	69.27	0.92	320.01	4.27	7,490.13	100.00

注：上述单位料工费成本为主营业务成本的单位料工费；单位料工费=主营业务成本的料工费/主营产品销量。

报告期内，硬脂酸锌与复合润滑剂的单位成本高于硬脂酸镁与硬脂酸钙，产生差异的原因主要系单位材料成本影响。公司主营产品单位材料成本占比均在90%以上，硬脂酸锌与复合润滑剂的单位材料成本高于其他产品，主要系硬脂酸锌所需原材料氧化锌与复合润滑剂所需原材料脂肪酸酰胺单价较高；硬脂酸锌单位人工投入少于其他产品，主要系硬脂酸锌产量占全部主营产品比例达到64%以上，边际人工成本下降幅度更大；各主营产品单位制造费用差异较小，报告期内均呈现先降后升趋势，2019年度单位制造费用下降主要受产量增长影响，2020年度单位制造费用增长主要系公司为提高生产效率，将包装材料按BOM表用量多次少量领用改为按卡板单位批量少次领用，故归集方式由直接材料转至制造费用。

（2）报告期内，主营产品对应主要原材料构成情况

单位：元/吨

产品类别	主要原材料	2021年1-6月		2020年度		2019年度		2018年度	
		单位成本	占比	单位成本	占比	单位成本	占比	单位成本	占比
硬脂酸锌	硬脂酸	6,599.55	75.66%	5,030.83	73.25%	3,970.10	63.89%	4,449.49	63.53%
	氧化锌	2,004.49	22.98%	1,723.56	25.10%	2,017.85	32.47%	2,281.52	32.57%
硬脂酸钙	硬脂酸	6,518.08	88.75%	4,944.22	88.77%	3,780.02	81.52%	4,092.79	79.19%
	氢氧化钙	309.27	4.21%	310.34	5.57%	295.15	6.37%	280.36	5.42%
	滑石粉	135.54	1.85%	100.70	1.81%	163.70	3.53%	245.00	4.74%
硬脂酸镁	硬脂酸	7,417.45	89.44%	5,603.77	87.63%	4,491.19	85.61%	4,903.67	85.15%
	氧化镁	617.05	7.44%	622.96	9.74%	600.81	11.45%	537.28	9.33%
复合润滑剂	硬脂酸	4,542.00	49.89%	2,583.99	37.95%	2,177.34	30.58%	2,465.85	34.64%
	脂肪酸酰胺	1,089.92	11.97%	2,163.11	31.76%	2,094.75	29.42%	2,094.14	29.41%
	脂肪酸酯	650.08	7.14%	869.89	12.77%	963.57	13.53%	1,056.86	14.84%

注：由于结转主营业务成本的产品金额受计价方式影响，故此处取主营产品的生产成本对应主要材料构成；主营产品对应主要原材料单位成本=主营产品对应主要原材耗用金额/主营产品产量。

报告期内，公司主营产品对应主要原材料为硬脂酸、氧化锌、氢氧化钙、氧化镁和脂肪酸酰胺。主要原材料单位成本占比变动相对较小，主要受硬脂酸价格波动影响；硬脂酸单位成本先降后升，与硬脂酸价格走势相符。

（3）报告期内，主营产品对应主要原材料单位耗用情况

单位：吨

产品类别	主要原材料	2021 年 1-6 月	2020 年度	2019 年度	2018 年度
硬脂酸锌	硬脂酸	0.81	0.83	0.83	0.83
	氧化锌	0.12	0.13	0.13	0.13
硬脂酸钙	硬脂酸	0.81	0.83	0.79	0.76
	氢氧化钙	0.12	0.13	0.12	0.12
	滑石粉	0.08	0.06	0.09	0.13
硬脂酸镁	硬脂酸	0.93	0.93	0.94	0.93
	氧化镁	0.07	0.07	0.07	0.07
复合润滑剂	硬脂酸	0.55	0.43	0.45	0.47
	脂肪酸酰胺	0.10	0.24	0.23	0.22
	脂肪酸酯	0.06	0.10	0.12	0.12

注：主要原材料单耗=主营产品中原材料本年度投入数量/主营产品本年度产量。

报告期内，公司主营产品主要原材料单位耗用较为稳定，整体变动较小。硬脂酸钙主要原材料硬脂酸的单位耗用先增后减，而滑石粉单位耗用先减后增，主要系公司的硬脂酸钙产品分为不同型号，不同型号产品耗用的滑石粉和硬脂酸有差异。复合润滑剂主要原材料硬脂酸单位耗用先减后增，而脂肪酸酰胺单位耗用先增后减，主要系受生产配方调整影响。

综上所述，报告期内，公司主营产品硬脂酸锌、硬脂酸镁主要原材料的构成及单位耗用比较稳定，整体变动较小；硬脂酸钙主要原材料的构成及单位耗用的波动系该产品中不同型号产品产量影响；复合润滑剂主要原材料的构成及单位耗用的波动情况系公司为了改善产品性能、调整了产品配方，体现为主要原材料硬脂酸、脂肪酸酰胺的增减变动，与公司实际生产经营情况相符。”

（三）制造费用及直接人工的归集与分类核算方法，是否存在仅在完工产品间分摊制造费用及直接人工的情形，如是，说明分摊的合理性及是否符合《企业会计准则》相关规定

发行人已在招股说明书“第八节 财务会计信息与管理层分析”之“五、主要会计政策和会计估计”之“（三）报告期内主要会计政策和会计估计”之“5、存货”中补充披露如下：

“（6）制造费用及直接人工的归集与分类核算方法

报告期内，公司制造费用的折旧费用按照产品组（相同或相似种类的产品划分为一产品组）进行归集，各产品组实际使用机器设备的折旧费用按本产品组完工数量和在产品数量平均分配；制造费用的其他费用根据生产部门发生的各费用明细进行归集，然后按当月所有完工产品数量和在产品数量平均分配。

报告期内，公司直接人工按照产品组进行归集，按产品组的各工序实际完工数量*标准人工成本分配至各产品，当月实际发生的人工成本与上述标准人工成本的差异按当月所有完工入库产品数量和在产品数量平均分配。

报告期各期末在产品的金额分别为 0 万元、0.08 万元、1.90 万元和 41.44 万元，在产品金额较小。公司不存在仅在完工产品间分摊制造费用和直接人工的情形。制造费用和直接人工的分摊符合《企业会计准则》的相关规定。”

（四）2018年用水量下降的原因

发行人已在招股说明书“第六节 业务与技术”之“四、原材料和能源情况”之“（一）原材料和能源供应情况”之“2、主要能源采购情况”中补充披露如下：

“报告期内，公司用水量情况具体如下：

类别	2021 年 1-6 月	2020 年度	2019 年度	2018 年度	2017 年度
水费金额（元）	18,676.46	39,177.95	42,709.54	34,204.14	41,423.31
用水量（立方米）	9,865	20,694	22,510	18,595	21,880
单价（元/立方米）	1.89	1.89	1.90	1.84	1.89

公司 2018 年用水量较 2017 年下降主要系，公司二期厂房（厂房四）于 2017 年 11 月竣工后则未再产生大量基建用水；公司 2020 年用水量较 2019 年略有下降主要系，公司未及时察觉 2019 年 6 月地下水管破裂的故障，致使当月用水量远高于 2020 年同期用水量。”

（五）报告期各期生产员工的平均数量和薪酬水平，结合同行业或同地区工资水平，分析报告期内直接人工金额及占比变动的合理性

发行人已在招股说明书“第八节 财务会计信息与管理层分析”之“十二、经营成果分析”之“（二）营业成本分析”中补充披露如下：

“4、直接人工金额及占比变动情况

（1）报告期内，发行人生产员工的平均数量、薪酬水平情况

项目	2021 年 1-6 月	2020 年度	2019 年度	2018 年度
生产人员工资（万元）	143.53	294.63	290.26	236.12
生产人员平均人数（人）	42.83	41.58	41.50	32.33
人均薪酬水平（万元/人）	6.70	7.09	6.99	7.30

注 1：生产人员的平均人数为直接生产人员（不包括制造人员）的月度平均数。注 2：人均薪酬水平为人均年度工资水平，2021 年 1-6 月的人均薪酬水平为人均的半年度工资水平乘以 2 换算成人均年度工资水平，均不含社保、职工福利费等。

由上表可知，2019 年度生产人员平均人数较 2018 年度有所增多，但薪酬水平却有小幅下降，主要系发行人的产能与产量在 2019 年度均有较大提升，故发行人招聘相对较多生产人员以满足生产需要，导致人均产量有所下降，从而以计件为基础的人均工资有所下滑；2020 年度生产人员平均人数与薪酬水平较 2019 年度变动幅度较小。

（2）与同行业公司对比情况

报告期内，公司生产人员人均薪酬水平与同行业公司对比情况如下：

单位：万元/年

项目	2021年1-6月	2020年度	2019年度	2018年度
华明泰	9.95	9.36	9.64	8.92
利安隆	11.98	10.37	20.60	18.74
呈和科技	11.93	8.62	8.92	8.43
同行业可比公司平均	11.28	9.45	9.28	8.67
本公司	6.70	7.09	6.99	7.30

注 1：数据来源于同行业上市公司公开披露的定期报告和招股说明书。

注 2：同行业可比公司生产人员平均薪酬=(同行业可比上市公司年度报告应付职工薪酬本期计提数-“期间费用-职工薪酬”)/ [(年初生产人员人数+年末生产人员人数)/2]。

注 3：2021 年 1-6 月的人均薪酬水平为人均的半年度工资水平乘以 2 换算成人均年度工资水平。

注 4：利安隆与呈和科技 2021 年半年度报告未披露生产人员人数，故假定其生产人员期末人数等于期初人数。

报告期内，在考虑了同行业可比公司生产人员人均薪酬包含了社保、职工福利费以及制造人员薪酬等的影响因素下，公司生产人员平均薪酬与同行业可比公司生产人员人均薪酬不存在明显差异。利安隆生产人员人均薪酬水平高于其他公司，主要系受所在地区薪资水平的影响。

（3）与同地区公司对比情况

报告期内，选取与公司同地区且行业相近的行业的公司作为可比对象，其中以橡胶和塑料制品业的公司为主，公司生产人员人均薪酬水平与同地区可比公司平均薪资如下：

单位：万元/年

证券简称	证券代码	办公所在地	所处行业	2021年1-6月	2020年度	2019年度	2018年度
银禧科技	300221	东莞市道滘镇	改性塑料行业	14.67	13.70	10.87	11.54
华立股份	603038	东莞市常平镇	装饰复合材料制造行业	9.84	8.77	8.70	8.70
国立科技	300716	东莞市道滘镇	改性材料行业	6.92	6.91	8.36	7.95
金富科技	003018	东莞市沙田镇	改性塑料行业	9.18	7.73	8.65	7.97
同地区可比公司年平均工资	-	-	-	10.15	9.28	9.14	9.04
发行人	-	-	-	6.70	7.09	6.99	7.30
东莞市城镇在岗职工年平均工资	-	-	-	尚未披露	7.96	7.40	6.99

注1：上表披露公司系与公司同东莞地区的上市公司；东莞市城镇在岗职工年平均工资来源于东莞市统计局。

注2：数据来源于同地区上市公司公开披露的定期报告和招股说明书。

注3：除金富科技2018至2020年度生产人员的平均薪酬外，同地区可比公司生产人员平均薪酬=(同行业可比上市公司年度报告应付职工薪酬本期计提数-“期间费用-职工薪酬”)/[(年初生产人员人数+年末生产人员人数)/2]；2018年度和2019年度，金富科技生产人员平均薪酬取自其“首次公开发行股票并上市招股说明书”；2020年金富科技生产人员平均薪酬=(金富科技年度报告应付职工薪酬本期计提数-“期间费用-职工薪酬”)/[(年初生产人员人数+年末生产人员人数)/2]。

注4：同地区可比公司2021年半年度报告未披露生产人员人数，故假定其生产人员期末人数等于期初人数。

注5：2021年1-6月的人均薪酬水平为人均的半年度工资水平乘以2换算成人均年度工资水平。

报告期内，在考虑了同地区可比公司生产人员人均薪酬包含了社保、职工福利费以及制造人员薪酬等的影响因素下，发行人生产人员薪资水平与同地区可比公司年平均工资以及东莞市城镇在岗职工年平均工资不存在明显差异。2019年度，公司生产人员薪资水平低于东莞市城镇在岗职工年平均工资，主要系生产人员增加后，人均超产量减少，超产奖相应减少所致。

（4）报告期内营业成本中直接人工金额及占比变动情况

单位：万元

项目	2021年1-6月	2020年度	2019年度	2018年度
营业成本-直接人工	155.99	306.95	326.60	255.11
直接人工占营业成本的比例	0.78%	0.84%	1.01%	0.85%
呈和科技直接人工成本占比	/	3.77%	4.07%	3.69%
利安隆直接人工成本占比	/	5.65%	6.96%	8.05%

注：同行业可比公司华明泰未公开披露直接人工成本相关数据，无法对比；同行业可比公司2021年半年度报告均未披露直接人工成本相关数据，无法对比。

公司2019年度的营业成本中直接人工金额较2018年度有所增长，主要系公司的产能与产量在2019年度均有所提升，公司招聘相对较多生产人员以满足生产需要，导致薪酬总额有所增长。2020年度营业成本中直接人工金额较2019年度有所下降，主要系国家在新冠疫情形势下实行减免社保费用，2020年度公司按国家政策减免部分公司应缴纳的社保费用，导致薪酬总额有所下降。

由于脂肪酸盐产品的生产具备“料重工轻”的特点，其行业的工艺生产特点、公司自动化程度决定直接人工金额占比很低。2020年度，营业成本中直接人工占营业成本的比例有所下降，主要系原材料硬脂酸价格上涨所致；2019年度，营业成本中直接人工占营业成本的比例有所增加，主要系直接人工金额的增加和原材料硬脂酸价格下跌所致。

呈和科技、利安隆主营业务成本的结构相对稳定，直接材料占比分别约为85%、78%，比重较高，各期直接人工比重均较小，各期直接人工占比波动较小。报告期内，公司直接人工占比小于呈和科技、利安隆，主要系公司与两者生产工艺、工序以及生产自动化程度不同所致。

综上所述，公司与同行业可比公司直接人工金额及占主营业务成本比值均较小，符合行业特点。各期直接人工占比波动亦较小，报告期内公司直接人工金额及占比变动具有合理性。”

（六）生产过程中是否存在委托加工或外协采购的情形，若存在，请披露涉及的工序、主要供应商、采购金额及占比、采购定价公允性等

发行人已在招股说明书“第六节 业务与技术”之“四、原材料和能源情况”中补充披露如下：

“（七）公司委托加工情况

2018 年度至 2019 年度以及 2021 年上半年，公司未发生委托加工情形，2020 年下半年，新增的客户采购稳定剂量较大，故公司开始委托东莞市恩奈奇新材料有限公司加工稳定剂，具体委托加工情况如下：

单位：万元/年

主要供应商	涉及工序	采购金额（含税）	采购金额占比	采购数量（吨）	采购单价（万元/吨）
东莞市恩奈奇新材料有限公司	混合工序	15.60	100.00%	156.00	0.10
合计		15.60	100.00%	156.00	0.10

公司委托东莞市恩奈奇新材料有限公司加工稳定剂的定价方法为：以混合机折旧、耗用人工、辅助材料为基础考虑合理利润，委托加工定价公允。

报告期内，公司不存在外协采购的情形。”

【中介机构核查情况】

（一）核查程序

1、实地走访发行人的生产场所，查看生产流程；

2、访谈发行人的生产部门相关负责人，了解发行人主要产品的生产周期、生产线通用情况及制约产能的关键因素；

3、获取并查阅收入成本明细表，了解主营产品对应料工费的构成情况；访谈发行人生产负责人、采购负责人，了解发行人的生产流程、生产工艺、生产过程所需的主要投入原材料、相应的原材料的采购情况；

4、访谈发行人财务部门负责人，了解报告期内制造费用及人工费用的分摊原则；

5、获取并查阅发行人水费统计明细，抽查缴纳水费相关发票、回单等原始单据；

6、获取并查阅发行人与人员工资薪金有关的文件，包括员工花名册、职工薪酬明细表等，抽查公司薪酬发放记录；统计公司薪酬总额及各岗位人均薪酬，并进行分析性复核；

7、获取并查阅发行人同行业可比公司、同地区上市或拟上市公司的公开披

露信息，对比分析公司的生产员工的薪酬水平与同行业可比公司、同地区上市或拟上市公司是否存在重大差异，对比分析发行人营业成本结构、直接人工占比及变动情况的合理性；

8、访谈发行人财务部门负责人，了解报告期内委外加工情况，获取并检查委外加工相关的凭证、送货单、入库单、合同等单据。

（二）核查意见

经核查，保荐人认为：

1、报告期内，发行人硬脂酸锌、硬脂酸钙、硬脂酸镁的生产周期基本相同，产品生产周期约 4-5 小时，其他脂肪酸盐助剂产品的生产周期约 4.5 小时，复合润滑剂产品的生产周期约 7 小时。按照反应釜数量计算生产线条数，公司目前共有 **17 条**生产线，存在 8 条生产线共线生产的情况。制约产能的关键因素主要在于关键设备的生产能力和关键工艺参数。

2、报告期内，发行人主营产品单位材料成本占比均在 90%以上，单位成本差异较小，产生差异的原因主要系受工艺配方的影响。发行人主营产品硬脂酸锌、硬脂酸镁主要原材料的构成及单位耗用比较稳定，整体变动较小；硬脂酸钙主要原材料的构成及单位耗用的波动系该产品中非标型号产品产量影响；复合润滑剂主要原材料的构成及单位耗用的波动系发行人为了改善产品性能、调整了产品配方，体现为主要原材料硬脂酸、脂肪酸酰胺的增减变动，与发行人实际生产经营情况相符。

3、发行人执行的制造费用及直接人工的归集与分类核算方法，不存在仅在完工产品间分摊制造费用及直接人工的情形，分摊具有合理性且符合《企业会计准则》相关规定。

4、发行人 2018 年用水量较 2017 年下降主要系，发行人二期厂房（厂房四）于 2017 年 11 月竣工后则未再产生大量基建用水；发行人 2020 年用水量较 2019 年略有下降主要系，发行人未及时察觉 2019 年 6 月地下水管破裂的故障，致使当月用水量远高于 2020 年同期用水量。

5、报告期内，发行人生产人员的平均薪酬与同行业或同地区上市公司不存在明显差异。发行人 2019 年度的营业成本中直接人工金额较 2018 年度有所增长，

主要系发行人的产能与产量在 2019 年度均有所提升，发行人招聘相对较多生产人员以满足生产需要，导致薪酬总额有所增长。2020 年度营业成本中直接人工金额较 2019 年度有所下降，主要系国家在新冠疫情形势下实行减免社保费用，2020 年度发行人按国家政策减免部分发行人应缴纳的社保费用，导致薪酬总额所下降。

由于脂肪酸盐产品的生产具备“料重工轻”的特点，其行业的工艺生产特点、发行人自动化程度决定直接人工金额占比很低。2020 年度，营业成本中直接人工占营业成本的比例有所下降，主要系原材料硬脂酸价格上涨所致；2019 年度，营业成本中直接人工占营业成本的比例有所增加，主要系直接人工金额的增加和原材料硬脂酸价格下跌所致。

6、2018 年度和 2019 年度**以及 2021 年上半年**，发行人生产过程中不存在委托加工或外协采购的情形；2020 年度，发行人生产过程中存在委托加工的情形。委托加工涉及的工序为混合工序，主要供应商为东莞市恩奈奇新材料有限公司，采购金额为 15.60 万元，占比为 100.00%，采购定价公允。

六、关于采购和主要供应商

申报文件显示：

（1）发行人主要原材料为硬脂酸和氧化锌，公司对硬脂酸和氧化锌的采购量呈现逐年增加的趋势，主要与公司销售的增长、进而产量的增长相关。

（2）硬脂酸主要以棕榈油、棕榈仁油等油脂为原料生产加工，公司采购硬脂酸价格与硬脂酸市场价格以及棕榈油价格变动趋势基本一致。

（3）报告期内，公司采购的纯度99.70%的氧化锌，其平均价格变动趋势与氧化锌市场平均价格走势基本匹配。

（4）报告期各期，发行人向前五名供应商合计采购比例分别为79.42%、72.98%、79.33%、83.18%。

请发行人：

（1）披露报告期内主要贸易型供应商的基本情况，包括股权结构、注册时间、合作历史、发行人对其采购内容、采购金额及占比、采购价格公允性、是

否存在关联关系、向其采购的原因及最终供应商情况等。

（2）披露主要供应商中是否存在注册成立当年或次年即成为发行人主要供应商的情形，如存在，请详细说明原因及合理性。

（3）量化分析报告期各期向主要供应商采购硬脂酸、氧化锌价格的公允性。

（4）结合硬脂酸市场主要供应主体的产能产量、市场份额及产品差异情况，说明发行人对主要供应商丰益国际等是否存在依赖。

（5）说明发行人存在较多客户与供应商重叠的情形是否符合行业惯例。

请保荐人、申报会计师发表明确意见。

【发行人回复】

（一）披露报告期内主要贸易型供应商的基本情况，包括股权结构、注册时间、合作历史、发行人对其采购内容、采购金额及占比、采购价格公允性、是否存在关联关系、向其采购的原因及最终供应商情况等

发行人已在招股说明书“第六节 业务与技术”之“四、原材料和能源情况”中补充披露如下：

“（六）主要贸易型供应商的基本情况

1、报告期内，主要原材料的主要贸易商基本情况

（1）WILMAR TRADING (ASIA) PTE. LTD.

法定代表人	KUOK KHONG HONG			
成立日期	2016 年 5 月 20 日			
经营范围	主要从事食用油、特种油脂、人造油化学品、商品的贸易			
双方开始合作时间	2019 年度			
董事	KUOK KHONG HONG、SNG MIOW CHING、HOR KOK CHING、LOO CHEAU LEONG @ LU ZHAOLONG			
截至目前股东情况	序号	股东名称	认缴出资额(万美元)	认缴出资比例
	1	YIKAI KERRY ARAWANA HOLDINGS CO., LTD	USD 5,000.00	100.00%
	合计		USD 5,000.00	100.00%

WILMAR TRADING PTE LTD

法定代表人	LIM KIM GUAN @ LIN QINYUAN			
成立日期	1988 年 6 月 21 日			
经营范围	主要从事食用油、特种油脂、人造油化学品、商品的贸易			
双方开始合作时间	2018 年度			
董事	THOMAS JOSEPH LIM KIM GUAN @ LIN QINYUAN、SNG MIOW CHING、PUA SECK GUAN、LOO CHEAU LEONG @ LU ZHAOLONG			
截至目前股东情况	序号	股东名称	认缴出资额（万新加坡元）	认缴出资比例
	1	WILMAR INTERNATIONAL LIMITED	SGD 28,900.00	100.00%
	合计		SGD 28,900.00	100.00%

（2）中化塑料有限公司

法定代表人	张晓雷			
成立日期	1988 年 5 月 21 日			
经营范围	销售危险化学品（不涉及储存经营；凭危险化学品经营许可证经营）（危险化学品经营许可证有效期至 2020 年 12 月 15 日）；预包装食品销售，不含冷藏冷冻食品（食品经营许可证有效期至 2022 年 03 月 19 日）；货物进出口、技术进出口、代理进出口；承办中外合资经营、合作生产业务；销售饲料；销售塑料制品；技术服务。（企业依法自主选择经营项目，开展经营活动；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；不得从事本市产业政策禁止和限制类项目的经营活动。）			
双方开始合作时间	2017 年度			
董事、监事、高级管理人员	张晓雷（执行董事）、赵宏民（监事）			
截至目前股东情况	序号	股东名称	认缴出资额（万元）	认缴出资比例
	1	中化国际（控股）股份有限公司	49,283.11	100.00%
	合计		49,283.11	100.00%

（3）深圳市峰源化工新材料股份有限公司

法定代表人	赖丽玲
成立日期	2012 年 7 月 23 日
经营范围	一般经营项目是：化工产品（不含危险化学品、易制毒化学品、成品油）的研发与销售；销售：鞋材、塑料制品、橡胶制品；国内贸易；货物及技术进出口。（法律、行政法规、国务院决定规定在登记前须经批准的项目除外），许可经营项目是：生产、加工：鞋材、塑料制品、橡胶制品。
双方开始合作时间	2020 年度
董事、监事、高级管理人员	赖丽玲（总经理、执行董事）、方海洪（监事）

截至目前股东情况	序号	股东名称	认缴出资额（万元）	认缴出资比例
	1	深圳市中濠国创投资有限公司	550.00	55.00%
	2	赖丽玲	450.00	45.00%
	合计		1,000.00	100.00%

注：2021 年 5 月，公司名称由深圳市峰源化工有限公司变更为深圳市峰源化工新材料股份有限公司。

（4）广州市中耀国际贸易有限公司

法定代表人	李海斌			
成立日期	2016 年 6 月 30 日			
经营范围	贸易代理;货物进出口(专营专控商品除外);技术进出口;商品批发贸易(许可审批类商品除外);互联网商品销售（许可审批类商品除外）;互联网商品零售（许可审批类商品除外）			
双方开始合作时间	2018 年度			
董事、监事、高级管理人员	李海斌（执行董事）、神玉龙（监事）			
截至目前股东情况	序号	股东名称	认缴出资额（万元）	认缴出资比例
	1	罗连英	1,022.72	94.00%
	2	神玉龙	32.64	3.00%
	3	李海斌	32.64	3.00%
	合计		1,088.00	100.00%

（5）福建环宇化工技术开发有限公司

法定代表人	陈玉兰			
成立日期	1994 年 4 月 16 日			
经营范围	苯酐、二甲苯、正丁醇；化学技术服务、技术咨询；石油制品（不含成品油）、化工原料（不含危险化学品）、化工产品（不含危险化学品）、粮油（工业用）的批发；自营和代理各类商品和技术的进出口，但国家限定公司经营或禁止进出口的商品和技术除外。（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）			
双方开始合作时间	2018 年度			
董事、监事、高级管理人员	陈玉兰（董事长）、邹朝辉（副董事长）、林晓梅（董事）、张晓玲（董事）、樊建明（董事）、王若林（监事）			
截至目前股东情况	序号	股东名称	认缴出资额（万元）	认缴出资比例
	1	邹朝辉	3,420.00	90.00%
	2	陈玉兰	380.00	10.00%
	合计		3,800.00	100.00%

公司主要贸易型供应商与公司及控股股东、实际控制人、董事、监事、高

级管理人员之间不存在关联关系。

2、贸易型供应商采购情况及采购原因

（1）报告期内，公司向贸易型供应商前5名的采购情况

单位：万元

序号	供应商名称	2021年1-6月	2020年度	2019年度	2018年度	采购内容
1	福建环宇化工技术开发有限公司	1,642.30	26.48	186.15	496.89	硬脂酸和月桂酸
2	深圳市峰源化工新材料股份有限公司	280.17	435.83	-	-	硬脂酸
3	广州市中耀国际贸易有限公司	215.36	354.90	139.06	202.36	硬脂酸和脂肪酸酰胺
4	谢菲尔考克碳酸钙湖州有限公司/谢菲尔考克碳酸钙（杭州）有限公司	167.34	295.80	227.24	148.86	氢氧化钙
5	佛山市南海亿杰贸易有限公司	126.23	221.33	290.31	234.65	滑石粉、透明粉、碳酸钙
6	广州孜阳化工有限公司	0.81	136.00	220.00	3.52	月桂酸、蜡等
7	WILMAR TRADING (ASIA) PTE. LTD.	-	1,509.36	1,200.90	-	硬脂酸
	WILMAR TRADING PTE LTD.	-	-	-	837.73	硬脂酸
8	中化塑料有限公司	-	814.05	2,832.44	3,357.32	硬脂酸和脂肪酸酰胺
合计		2,432.21	3,793.75	5,096.10	5,281.33	-
占当期采购总额比例		11.93%	10.20%	15.79%	17.59%	-

报告期内，公司向贸易型供应商采购的主要原材料为硬脂酸和脂肪酸酰胺，采购的其他材料为月桂酸和滑石粉等辅料。贸易型供应商中硬脂酸的主要供应商为福建环宇化工技术开发有限公司、深圳市峰源化工新材料股份有限公司、广州市中耀国际贸易有限公司、WILMAR TRADING (ASIA) PTE. LTD.（WILMAR TRADING PTE LTD.）和中化塑料有限公司；贸易型供应商中脂肪酸酰胺的主要供应商为广州市中耀国际贸易有限公司和中化塑料有限公司。

（2）报告期内，主要原材料的主要贸易商采购金额（不含税）及占比情况

单位：万元

原材料	贸易型供应商	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
硬脂	福建环宇化工技术	1,621.06	10.78%	-	-	186.15	0.91%	493.43	2.56%

原材料	贸易型供应商	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
酸	开发有限公司								
	深圳市峰源化工新材料股份有限公司	280.17	1.86%	435.83	1.68%	-	-	-	-
	WILMAR TRADING (ASIA) PTE. LTD.	-	-	1,509.36	5.80%	1,200.90	5.86%	-	-
	WILMAR TRADING PTE LTD	-	-	-	-	-	-	837.73	4.35%
	中化塑料有限公司	-	-	683.24	2.62%	2,756.80	13.44%	3,156.51	16.39%
	广州市中耀国际贸易有限公司	-	-	-	-	46.34	0.23%	40.68	0.21%
	合计	1,901.23	12.64%	2,628.43	10.10%	4,190.19	20.44%	4,528.35	23.51%
脂肪酸酰胺	广州市中耀国际贸易有限公司	215.36	54.59%	354.90	34.64%	92.73	12.92%	161.67	44.60%
	中化塑料有限公司	-	-	130.81	12.77%	75.65	10.54%	200.81	55.40%
	合计	215.36	54.59%	485.71	47.41%	168.38	23.46%	362.48	100.00%

注：硬脂酸的占比为各贸易型供应商的采购金额占全部硬脂酸供应商采购金额的比例，脂肪酸酰胺的占比为各贸易型供应商的采购金额占全部脂肪酸酰胺供应商采购金额的比例。

中化塑料有限公司作为上市公司中化国际（控股）股份有限公司的全资子公司及国有企业中国中化集团有限公司的成员企业，集中采购量大，对终端供应商议价能力强。报告期内，公司为避免单一供应商依赖，将其作为对硬脂酸与脂肪酸酰胺采购渠道的有效补充。

WILMAR TRADING (ASIA) PTE. LTD.、WILMAR TRADING PTE LTD同为丰益国际所控制之公司，而丰益国际在硬脂酸行业具有较高市场地位，公司向其采购硬脂酸是基于采购价格、交期等因素后的正常采购计划安排。

3、报告期内，公司主要贸易商采购价格公允性分析

（1）报告期内，公司向主要贸易型供应商采购硬脂酸与向全部供应商采购同类产品对比情况如下：

项目		2021年1-6月	2020年度	2019年度	2018年度
WILMAR TRADING (ASIA) PTE. LTD.	不含税采购金额（万元）	-	1,509.36	1,200.90	-
	采购数量（吨）	-	2,940.00	2,601.00	-
	不含税采购单价(元/吨)	-	5,133.86	4,617.07	-

项目		2021年1-6月	2020年度	2019年度	2018年度
WILMAR TRADING PTE LTD	不含税采购金额（万元）	-	-	-	837.73
	采购数量（吨）	-	-	-	1,668.00
	不含税采购单价(元/吨)	-	-	-	5,022.36
中化塑料有限公司	不含税采购金额（万元）	-	683.24	2,756.80	3,156.51
	采购数量（吨）	-	1,401.40	6,163.00	5,912.80
	不含税采购单价(元/吨)	-	4,875.41	4,473.14	5,338.44
深圳市峰源化工新材料股份有限公司	不含税采购金额（万元）	280.17	435.83	-	-
	采购数量（吨）	356.53	676.00	-	-
	不含税采购单价(元/吨)	7,858.32	6,447.19	-	-
广州市中耀国际贸易有限公司	不含税采购金额（万元）	-	-	46.34	40.68
	采购数量（吨）	-	-	85.00	68.00
	不含税采购单价(元/吨)	-	-	5,451.33	5,982.51
福建环宇化工技术开发有限公司	不含税采购金额（万元）	1,621.06	-	186.15	493.43
	采购数量（吨）	1,908.00	-	391.00	891.00
	不含税采购单价(元/吨)	8,496.13	-	4,760.80	5,537.89
全部硬脂酸供应商	不含税采购金额（万元）	15,036.11	26,036.91	20,504.37	19,260.94
	采购数量（吨）	18,551.01	43,198.83	43,159.12	35,970.77
	不含税采购单价(元/吨)	8,105.28	6,027.23	4,750.88	5,354.61
单价差异（元/吨）	WILMAR TRADING (ASIA) PTE. LTD.	-	-893.37	-133.81	-
	WILMAR TRADING PTE LTD	-	-	-	-332.25
	中化塑料有限公司	-	-1,151.82	-277.74	-16.17
	深圳市峰源化工新材料股份有限公司	-246.96	419.96	-	-
	广州市中耀国际贸易有限公司	-	-	700.45	627.90
	福建环宇化工技术开发有限公司	390.85	-	9.92	183.28
单价差异率	WILMAR TRADING (ASIA) PTE. LTD.	-	-14.82%	-2.82%	-
	WILMAR TRADING PTE LTD	-	-	-	-6.20%
	中化塑料有限公司	-	-19.11%	-5.85%	-0.30%
	深圳市峰源化工新材料股份有限公司	-3.05%	6.97%	-	-
	广州市中耀国际贸易有限公司	-	-	14.74%	11.73%
	福建环宇化工技术开发有限公司	4.82%	-	0.21%	3.42%

注1：单价差异额=贸易型供应商采购单价-全部硬脂酸供应商采购单价。注2：单价差异率=单价差异额/全部硬脂酸供应商采购单价。

①WILMAR TRADING (ASIA) PTE. LTD.和WILMAR TRADING PTE LTD.

2018年度，公司未向WILMAR TRADING (ASIA) PTE. LTD.采购硬脂酸。2019年度，公司向WILMAR TRADING (ASIA) PTE. LTD.采购硬脂酸的平均价格与全部硬脂酸供应商的平均价格差异率为-2.82%，产生差异的原因主要系下单时点的影响。2020 年度的差异率为-14.82%，产生差异的主要原因系公司向 WILMAR TRADING (ASIA) PTE. LTD.的采购集中在 2020 年 4-10 月，平均采购价格为5,133.86元/吨(不含税)；公司所有硬脂酸的采购平均价格从2020年度1月份5,505.32元/吨(不含税)上涨至2020年12月份7,044.57元/吨(不含税)；受硬脂酸价格变动的影响及公司向贸易商下单时点的影响，其价格差异较大。

2018 年度，公司向 WILMAR TRADING PTE LTD.采购硬脂酸的平均价格与全部硬脂酸供应商的平均价格差异率为-6.20%，产生差异的主要原因系公司向WILMAR TRADING PTE LTD.的采购集中在2018年9月、11月和12月，分别采购119.74万元、238.77万元和479.22万元，平均采购价格为5,022.36元（不含税)；2018年度全部硬脂酸的平均采购价格从2018年1月的5,771.58元/吨(不含税），下降至 2018 年 12 月份的 4,793.20 元/吨（不含税）；受硬脂酸价格变动的影响及公司向贸易商下单时点的影响,其价格差异较大。2019年度和2020年度，公司未再向WILMAR TRADING PTE LTD.采购硬脂酸。

2021年1-6月，受到价格因素影响，公司未向WILMAR TRADING (ASIA) PTE. LTD.和WILMAR TRADING PTE LTD采购硬脂酸。

②中化塑料有限公司

2018 年度，公司向中化塑料有限公司采购硬脂酸的平均价格与全部硬脂酸供应商的平均价格差异率为-0.30%，差异很小。

2019 年度的差异率为-5.85%，差异主要原因系运输成本的影响和信用政策的影响。自2018年10月开始，由公司自行承担运输成本并计入采购成本-运输成本，相应的单价中不包含运输成本；公司向中化塑料有限公司采购的付款方式为款到发货，中化塑料有限公司在采购单价上给予了一定优惠。

2020年度的差异率为-19.11%，差异率较大的主要原因系公司向中化塑料有限公司的采购集中在2020年1-3月,平均采购价格为4,875.41元/吨(不含税)，

公司所有硬脂酸的采购平均价格从2020年度1月份5,505.32元/吨(不含税)上涨至2020年12月份7,044.57元/吨(不含税)；受硬脂酸价格变动的影响及公司向贸易商下单时点的影响，其价格差异较大。

2021年1-6月，受到价格因素影响，公司未向中化塑料有限公司采购硬脂酸。

③深圳市峰源化工新材料股份有限公司

2018年度和2019年度，公司未向深圳市峰源化工新材料股份有限公司采购硬脂酸。

2020年度，公司向深圳市峰源化工新材料股份有限公司采购硬脂酸的平均价格与全部硬脂酸供应商的平均价格差异率为6.97%，产生差异的主要原因系公司向深圳市峰源化工新材料股份有限公司的采购主要集中在2020年10-12月份；公司所有硬脂酸的采购平均价格从2020年度1月份5,505.32元/吨(不含税)上涨至2020年12月份7,044.57元/吨(不含税)；受硬脂酸价格变动的影响及公司向贸易商下单时点的影响，其价格差异较大。

2021年1-6月，公司向深圳市峰源化工新材料股份有限公司采购硬脂酸的平均价格与全部硬脂酸供应商的平均价格差异率为-3.05%，产生差异的主要原因系公司向深圳市峰源化工新材料股份有限公司的采购主要集中在2021年1-3月和6月，分别采购76.30万元、75.60万元、59.82万元和68.45万元，平均采购价格为7,858.32元/吨（不含税）；全部硬脂酸的平均采购价格从2021年1月的7,482.91元/吨（不含税），上涨至2021年6月份的8,620.26元/吨（不含税）；受硬脂酸价格变动的影响及公司向贸易商下单时点的影响，其价格差异较大。

④广州市中耀国际贸易有限公司

2018年度和2019年度，公司向广州市中耀国际贸易有限公司采购硬脂酸的平均价格与全部硬脂酸供应商的平均价格差异较大，产生差异的主要原因系2018年的采购集中在2018年3月；2019年的采购集中在2019年10月和2019年11月。2018年1月硬脂酸的采购平均价格为5,771.58元/吨（不含税），2018年12月的采购平均价格为4,793.20元/吨（不含税）；2019年1月硬脂酸的采

购平均价格为 4,561.33 元/吨（不含税），2019 年 12 月硬脂酸的采购平均价格为 5,149.68 元/吨（不含税）。受硬脂酸价格变动的影响及公司向贸易商下单时点的影响，其价格差异较大。

2020 年度、2021 年 1-6 月，公司未再向广州市中耀国际贸易有限公司采购硬脂酸。

⑤福建环宇化工技术开发有限公司

2018 年度和 2019 年度，公司向福建环宇化工技术开发有限公司采购硬脂酸的平均价格与全部硬脂酸供应商的平均价格差异较小。2020 年度，公司未再向福建环宇化工技术开发有限公司采购硬脂酸。

2021 年 1-6 月，公司向福建环宇化工技术开发有限公司采购硬脂酸的平均价格与全部硬脂酸供应商的平均价格差异率为 4.82%，产生差异的主要原因系公司向福建环宇化工技术开发有限公司的采购主要集中在 2021 年 3 月-6 月，分别采购 27.53 万元、449.28 万元、555.24 万元和 589.01 万元，平均采购价格为 8,496.13 元/吨(不含税);全部硬脂酸的平均采购价格从 2021 年 1 月的 7,482.91 元/吨（不含税），上涨至 2021 年 6 月份的 8,620.26 元/吨（不含税）；受硬脂酸价格变动的影响及公司向贸易商下单时点的影响，其价格差异较大。

综上分析，报告期内，公司向贸易商采购主要原材料的平均价格主要受硬脂酸价格变动的影响及公司向贸易商下单时点的影响；硬脂酸的价格变动主要受棕榈油的价格变动的影响。公司向贸易型供应商的采购价格公允。

（2）报告期内，公司向主要贸易型供应商采购脂肪酸酰胺与向全部供应商采购同类产品对比情况如下：

项目		2021 年 1-6 月	2020 年度	2019 年度	2018 年度
广州市中耀国际贸易有限公司	不含税采购金额（万元）	215.36	354.90	92.73	161.67
	采购数量（吨）	180.00	372.00	98.00	165.00
	不含税采购单价（元/吨）	11,964.60	9,540.39	9,461.96	9,798.44
中化塑料有限公司	不含税采购金额（万元）	-	130.81	75.65	200.81
	采购数量（吨）	-	142.10	82.00	215.00
	不含税采购单价（元/吨）	-	9,205.38	9,225.27	9,340.03

项目		2021 年 1-6 月	2020 年度	2019 年度	2018 年度
全部脂肪酸酰胺	不含税采购金额（万元）	394.49	1,024.48	717.68	362.48
	采购数量（吨）	376.20	1,130.10	801.00	380.00
	不含税采购单价（元/吨）	10,486.13	9,065.39	8,959.75	9,539.08
单价差异（元/吨）	广州市中耀国际贸易有限公司	1,478.47	475.00	502.21	259.36
	中化塑料有限公司	-	139.99	265.52	-199.05
单价差异率	广州市中耀国际贸易有限公司	14.10%	5.24%	5.61%	2.72%
	中化塑料有限公司	-	1.54%	2.96%	-2.09%

① 广州市中耀国际贸易有限公司

2018 年度，公司向广州市中耀国际贸易有限公司采购脂肪酸酰胺的平均价格与全部脂肪酸酰胺供应商的平均价格的差异较小。2019 年度和 2020 年度的差异率分别为 5.61%和 5.24%，差异率较大的主要原因系受采购渠道以及信用政策的影响。公司 2018 年度仅从广州市中耀国际贸易有限公司与中化塑料有限公司采购脂肪酸酰胺，2019 年度新增脂肪酸酰胺供应商 PAL MAMIDE SDN.BHD.，因该新增供应商为脂肪酸酰胺直接生产商，销售价格低于贸易商，从而拉低了公司整体采购单价，导致广州市中耀国际贸易有限公司单价差异率扩大；广州市中耀国际贸易有限公司在报告期内提供信用政策基本为月结 30 天,因账期较长，故公司向广州市中耀国际贸易有限公司采购单价相对较高从而进一步拉大了与广州市中耀国际贸易有限公司单价差异率 。

2021 年 1-6 月，公司主要从广州市中耀国际贸易有限公司和 PAL MAMIDE SDN.BHD.采购脂肪酸酰胺。公司向广州市中耀国际贸易有限公司采购脂肪酸酰胺的平均价格与全部脂肪酸酰胺供应商的平均价格的差异率为 14.10%，产生差异的主要原因系受采购时点影响，公司向 PAL MAMIDE SDN.BHD.采购脂肪酸酰胺均是 2020 年 10 月下单，而因受疫情影响，10 月之后的脂肪酸酰胺市场价格整体持续上涨。

②中化塑料有限公司

报告期内，公司向中化塑料有限公司采购脂肪酸酰胺的平均价格与全部脂肪酸酰胺供应商的平均价格的差异较小。2021 年 1-6 月，公司未向中化塑料有限公司采购脂肪酸酰胺。

4、最终供应商基本情况

（1）WILMAR TRADING (ASIA) PTE. LTD.的最终供应商基本情况

公司名称	PT Wilmar Nabati Indonesia			
法定代表人	/			
成立日期	1988 年 10 月 5 日			
经营范围	主要从事食用油精炼			
董事、监事、高级管理人员	/			
截至目前股东情况	序号	股东名称	认缴出资额（万印尼卢比）	认缴出资比例
	1	PT Sentratama Niaga Indonesia	IDR 144,903,500.00	95.00%
	2	Wilmar International Limited	IDR 7,626,500.00	5.00%
	合计		IDR 152,530,000.00	100.00%

WILMAR TRADING PTE LTD 的最终供应商基本情况

公司名称	PT Wilmar Nabati Indonesia			
法定代表人	/			
成立日期	1988 年 10 月 5 日			
经营范围	主要从事食用油精炼			
董事、监事、高级管理人员	/			
截至目前股东情况	序号	股东名称	认缴出资额（万印尼卢比）	认缴出资比例
	1	PT Sentratama Niaga Indonesia	IDR 144,903,500.00	95.00%
	2	Wilmar International Limited	IDR 7,626,500.00	5.00%
	合计		IDR 152,530,000.00	100.00%

（2）中化塑料有限公司的最终供应商

①硬脂酸的最终供应商

公司名称	PT.MUSIM MAS
法定代表人	/
成立日期	1972 年 6 月 21 日
经营范围	主要从事棕榈油加工

董事、监事、高级管理人员	监事：Mr. Ong Omar Peter Young、Mr. Edy Anto、Mrs. Ernawati、Mr. Poh Yah Fen alias Bu Yanfen 董事、高管：Mrs. Erlina, SH.、Mrs. Lenny、Mr. Rusdi Rusli, SE.、Mr. Tedy Anggra Kusuma			
截至目前股东情况	序号	股东名称	认缴出资额（万印尼卢比）	认缴出资比例
	1	P.T. MUSIM MAS RESOURCES	IDR 417,259,000.00	95.00%
	2	P.T. MITRA SISTRA	IDR 21,961,000.00	5.00%
	合计		IDR 439,220,000.00	100.00%

②脂肪酸酰胺的最终供应商

公司名称	P.T. CHOYANG MOPOLI SAMSUNG CHEMICAL INDONESIA（Trade Name：PT. CMS Chemical Indonesia）			
法定代表人	/			
成立日期	1999 年 4 月 20 日			
经营范围	脂肪酸酰胺生产制造、销售			
董事、监事、高级管理人员	监事：Mr. Han Kyoung Hwa、Mr. Jung Joo Choi 董事、高级管理人员：Mr. Je Dong Choi、Mr. Ir. Sabri Basyah、Mr. An Euihyeon、Mr. Ha Youngsil			
截至目前股东情况	序号	股东名称	认缴出资额（万印尼卢比）	认缴出资比例
	1	Mr. Je Dong Choi of South Korea	IDR 2,544,630.00	70.10%
	2	Mr. Bassiri Hicham of France	IDR 657,030.00	18.10%
	3	Mr. Ir. Sabri Basyah	IDR 363,000.00	10.00%
	4	SAMSUNG CORPORATION of South Korea	IDR 65,340.00	1.80%
	合计		IDR 3,630,000.00	100.00%

（3）深圳市峰源化工新材料股份有限公司的最终供应商

公司名称	VIRGOZ OILS AND FATS PTE LTD			
法定代表人	/			
成立日期	2004 年 9 月 14 日			
经营范围	非食用油脂、棕榈油及相关商品的进出口业务			
董事、监事、高级管理人员	董事：JHONNY VIRGO、ANTHONY FRANCIS THYRIAM XAVIER、MARIA WIJAYA、ROBERT、DIANA VIRGO、TEE KOK HRNG；高管：CHEOK HUI YEE、LIM SIM VING			
截至目前股东情况	序号	股东名称	认缴出资额（万新加坡元）	认缴出资比例
	1	NORTHEN RED TRADING LIMITED	SGD 5,280.00	88.00%
	2	MARIA WIJAYA	SGD 240.00	4.00%

	3	ROBERT	SGD 240.00	4.00%
	4	DAVID VIRGO	SGD 60.00	1.00%
	5	DIANA VIRGO	SGD 60.00	1.00%
	6	JIMMY VIRGO	SGD 60.00	1.00%
	7	JHONNY VIRGO	SGD 60.00	1.00%
	合计		SGD 6,000.00	100.00%

（4）广州市中耀国际贸易有限公司的最终供应商

①硬脂酸的最终供应商

公司名称	NATURAL OLEOCHEMICALS SDN. BHD.			
法定代表人	/			
成立日期	1986 年 1 月 28 日			
经营范围	油脂化工产品的生产和销售			
董事、监事、高级管理人员	董事、高级管理人员：YEE CHEK TOONG、RAHUL KALE、LIM YEE MEIN、MAH TECK KEONG			
截至目前股东情况	序号	股东名称	认缴出资额（万马来西亚元）	认缴出资比例
	1	PGEO GROUP SDN. BHD.	MYR 20,416.00	100.00%
	合计		MYR 20,416.00	100.00%

②脂肪酸酰胺的最终供应商

公司名称	P.T. CHOYANG MOPOLI SAMSUNG CHEMICAL INDONESIA（Trade Name：PT. CMS Chemical Indonesia）			
法定代表人	/			
成立日期	1999 年 4 月 20 日			
经营范围	脂肪酸酰胺生产制造、销售			
董事、监事、高级管理人员	监事：Mr. Han Kyoung Hwa、Mr. Jung Joo Choi 董事、高级管理人员：Mr. Je Dong Choi、Mr. Ir. Sabri Basyah、Mr. An Euihyeon、Mr. Ha Youngsil			
截至目前股东情况	序号	股东名称	认缴出资额（万印尼卢比）	认缴出资比例
	1	Mr. Je Dong Choi of South Korea	IDR 2,544,630.00	70.10%
	2	Mr. Bassiri Hicham of France	IDR 657,030.00	18.10%
	3	Mr. Ir. Sabri Basyah	IDR 363,000.00	10.00%
	4	SAMSUNG CORPORATION of South Korea	IDR 65,340.00	1.80%
	合计		IDR 3,630,000.00	100.00%

（5）福建环宇化工技术开发有限公司的最终供应商

公司名称	VIRGOZ OILS AND FATS PTE LTD			
法定代表人	/			
成立日期	2004 年 9 月 14 日			
经营范围	非食用油脂、棕榈油及相关商品的进出口业务			
董事、监事、高级管理人员	董事：JHONNY VIRGO、ANTHONY FRANCIS THYRIAM XAVIER、MARIA WIJAYA、ROBERT、DIANA VIRGO、TEE KOK HRNG；高管：CHEOK HUI YEE、LIM SIM VING			
截至目前股东情况	序号	股东名称	认缴出资额（万新加坡元）	认缴出资比例
	1	NORTHEN RED TRADING LIMITED	SGD 5,280.00	88.00%
	2	MARIA WIJAYA	SGD 240.00	4.00%
	3	ROBERT	SGD 240.00	4.00%
	4	DAVID VIRGO	SGD 60.00	1.00%
	5	DIANA VIRGO	SGD 60.00	1.00%
	6	JIMMY VIRGO	SGD 60.00	1.00%
	7	JHONNY VIRGO	SGD 60.00	1.00%
	合计		SGD 6,000.00	100.00

”

（二）披露主要供应商中是否存在注册成立当年或次年即成为发行人主要供应商的情形，如存在，请详细说明原因及合理性

发行人已在招股说明“第六节 业务与技术”之“四、原材料和能源情况”之“（三）主要原材料的主要供应商情况”中补充披露如下：

“3、主要供应商注册成立时间与发行人合作时间情况

报告期内，主要供应商的注册成立时间以及与公司合作时间统计情况如下：

供应商名称	注册时间	合作时间	是否注册成立当年或次年合作
丰益油脂科技有限公司	2014.06.25	2016 年度	否
泰柯棕化（张家港）有限公司	2004.01.05	2016 年度	否
兴化金孔雀实业发展有限公司	2001.09.26	2018 年度	否
常州志亿锌业有限公司	2017.04.10	2020 年度	否
杭州油脂化工有限公司	2001.05.10	2019 年度	否
WILMAR TRADING (ASIA) PTE. LTD.	2016.05.20	2019 年度	否

供应商名称	注册时间	合作时间	是否注册成立当年或次年合作
潍坊龙达锌业有限公司	2008.03.07	2018 年度	否
中化塑料有限公司	1988.05.21	2017 年度	否
安丘市恒山锌业有限公司	2001.06.29	2018 年度	否
WILMAR TRADING PTE LTD	1988.06.21	2018 年度	否
PALMAMIDE SDN.BHD.	1992.09.07	2019 年度	否
VIRGOZ OILS AND FATS PTE LTD	2004.09.14	2017 年度	否
石家庄志亿锌业有限公司	2007.01.15	2016 年度	否
潍坊奥龙锌业有限公司	2015.06.23	2017 年度	否
扬州振中锌业有限公司	2002.01.11	2018 年度	否
青岛海燕化工有限公司	1998.10.13	2016 年度	否
石家庄华业兆兴工贸有限公司	2003.06.12	2019 年度	否
杭州赞宇化工有限公司	2020.12.04	2021 年度	是

杭州赞宇和杭州油脂同为上市公司赞宇科技的全资子公司。赞宇科技于 2020 年设立杭州赞宇专门销售脂肪酸相关产品，故自 2021 年度起，公司订单从杭州油脂转移至杭州赞宇。

报告期内，除杭州赞宇外，其他主要供应商中不存在注册成立当年或次年即成为公司主要供应商的情况。”

（三）量化分析报告期各期向主要供应商采购硬脂酸、氧化锌价格的公允性

1、发行人向主要供应商采购硬脂酸价格公允性分析

报告期内，发行人向主要供应商采购硬脂酸的交易价格是公允的，具体情况如下：

（1）发行人向主要供应商采购硬脂酸的数量、不含税金额与单价情况

项目	年度	2021 年 1-6 月	2020 年度	2019 年度	2018 年度
丰益国际控制之公司	不含税金额（万元）	**7,188.26**	14,725.00	12,455.25	11,149.07
	数量（吨）	**8,906.09**	24,256.05	25,921.89	20,911.79
	单价（元/吨）	**8,071.18**	6,070.65	4,804.92	5,331.48
泰柯棕化（张家	不含税金额（万元）	**4,343.66**	6,706.32	4,357.14	2,951.73

项目	年度	2021 年 1-6 月	2020 年度	2019 年度	2018 年度
港）有限公司	数量（吨）	**5,383.40**	10,850.30	9,021.50	5,491.20
	单价（元/吨）	**8,068.62**	6,180.77	4,829.73	5,375.38
中化塑料有限公司	不含税金额（万元）	-	683.24	2,756.80	3,156.51
	数量（吨）	-	1,401.40	6,163.00	5,912.80
	单价（元/吨）	-	4,875.41	4,473.14	5,338.44
赞宇科技控制之公司	不含税金额（万元）	**1,468.70**	2,256.18	-	-
	数量（吨）	**1,802.00**	3,751.20	-	-
	单价（元/吨）	**8,150.38**	6,014.56	-	-

注 1：WILMAR TRADING (ASIA) PTE. LTD.、WILMAR TRADING PTE LTD 和丰益油脂科技有限公司同为新加坡上市公司 WILMAR INTERNAIONAL LIMITED（中文简称“丰益国际”）控制，股票代码 F34。

注 2：杭州赞宇化工有限公司和杭州油脂化工有限公司同为上市公司赞宇科技集团股份有限公司全资子公司。

（2）发行人向主要供应商采购硬脂酸平均价格与整体平均价格对比情况

单位：元/吨

项目	年度	平均价格（不含税）	整体平均价格（不含税）	整体平均价格差异率
丰益国际控制之公司	**2021 年 1-6 月**	**8,071.18**	**8,105.28**	**-0.42%**
	2020 年度	6,070.65	6,027.23	0.72%
	2019 年度	4,804.92	4,750.88	1.14%
	2018 年度	5,331.48	5,354.61	-0.43%
泰柯棕化（张家港）有限公司	**2021 年 1-6 月**	**8,068.62**	**8,105.28**	**-0.45%**
	2020 年度	6,180.77	6,027.23	2.55%
	2019 年度	4,829.73	4,750.88	1.66%
	2018 年度	5,375.38	5,354.61	0.39%
中化塑料有限公司	**2021 年 1-6 月**	-	**8,105.28**	-
	2020 年度	4,875.41	6,027.23	-19.11%
	2019 年度	4,473.14	4,750.88	-5.85%
	2018 年度	5,338.44	5,354.61	-0.30%
赞宇科技控制之公司	**2021 年 1-6 月**	**8,150.38**	**8,105.28**	**0.56%**
	2020 年度	6,014.56	6,027.23	-0.21%
	2019 年度	-	4,750.88	-
	2018 年度	-	5,354.61	-

注 1：整体平均价格=各年度硬脂酸采购金额合计数/各年度硬脂酸采购数量合计数。注 2：整体平均价格差异率=（平均价格-整体平均价格）/整体平均价格*100%。

报告期内，除中化塑料有限公司外，公司向其他主要供应商采购硬脂酸的平均价格与整体平均价格基本一致。

2020 年度，中化塑料有限公司的整体平均价格差异率较大主要系采购时点影响，公司向中化塑料有限公司的采购集中在 2020 年 1-3 月，平均采购价格为 4,875.41 元/吨（不含税），平均价格较低主要受下单时点的影响；公司硬脂酸的采购平均价格从 2020 年度 1 月份 5,505.32 元/吨（不含税）上涨至 2020 年 12 月份 7,044.57 元/吨（不含税）；受硬脂酸价格变动的影响及发行人向贸易商下单时点的影响，公司向中化塑料有限公司的采购均价较全年的采购均价的差异较大。

2019 年度，中化塑料有限公司的整体平均价格差异率较大的主要原因系运输成本的影响和信用政策的影响，自 2018 年 10 月开始，由公司自行承担运输成本并计入采购成本-运输成本，相应的单价中不包含运输成本；公司向中化塑料有限公司采购的付款方式为款到发货，中化塑料有限公司在采购单价上给予了一定优惠。

（3）发行人向主要供应商采购硬脂酸价格（含税）与市场平均价格对比情况

单位：元/吨

项目	年度	平均价格（含税）	益海嘉里 1840 硬脂酸平均价格（含税）	益海嘉里平均价格差异率
丰益国际控制之公司	**2021 年 1-6 月**	**9,120.43**	**9,434.78**	**-3.33%**
	2020 年度	6,778.94	6,880.84	-1.48%
	2019 年度	5,390.83	5,953.82	-9.46%
	2018 年度	6,136.51	6,464.23	-5.07%
泰柯棕化（张家港）有限公司	**2021 年 1-6 月**	**9,117.54**	**9,434.78**	**-3.36%**
	2020 年度	6,984.27	6,880.84	1.50%
	2019 年度	5,496.17	5,953.82	-7.69%
	2018 年度	6,247.30	6,464.23	-3.36%
中化塑料有限公司	**2021 年 1-6 月**	**-**	**9,434.78**	**-**
	2020 年度	5,509.21	6,880.84	-19.93%
	2019 年度	5,066.90	5,953.82	-14.90%
	2018 年度	6,207.66	6,464.23	-3.97%

项目	年度	平均价格（含税）	益海嘉里 1840 硬脂酸平均价格（含税）	益海嘉里平均价格差异率
赞宇科技控制之公司	**2021 年 1-6 月**	**9,209.93**	**9,434.78**	**-2.38%**
	2020 年度	6,796.45	6,880.84	-1.23%
	2019 年度	/	5,953.82	/
	2018 年度	/	6,464.23	/

注 1：益海嘉里 1840 硬脂酸平均价格是将取自 Wind 资讯的每日价格算数平均计算得出，目前 Wind 仅公布了截至 2020 年 9 月 21 日的数据，2020 年 9 月 22 日至 2021 年 1 月 26 日的数据未公布，2021 年 1 月 27 日开始公布之后的数据。注 2：益海嘉里 1840 硬脂酸平均价格为含税价格，故发行人向主要供应商采购价格取含税价格。注 3：益海嘉里平均价格差异率=（平均采购价格-益海嘉里 1840 硬脂酸平均价格）/益海嘉里 1840 硬脂酸平均价格*100%。

报告期内，公司向主要供应商采购硬脂酸的平均价格与“益海嘉里 1840 硬脂酸”平均价格存在一定差异，该差异系“益海嘉里 1840 硬脂酸”价格为统计网站当天实时价格，公司一般会提前一定期间向供应商下采购订单，并确定采购单价，受提前下采购订单和采购量的影响，导致采购均价有所差异。中化塑料有限公司和益海嘉里平均价格差异率较大的原因详见本回复之“问题六、关于采购和主要供应”之“（一）披露报告期内主要贸易型供应商的基本情况，包括股权结构、注册时间、合作历史、发行人对其采购内容、采购金额及占比、采购价格公允性、是否存在关联关系、向其采购的原因及最终供应商情况等”的回复。

综上所述，公司向主要供应商采购硬脂酸的价格与整体采购价格基本一致，与“益海嘉里 1840 硬脂酸”等市场价格存在一定合理差异，故主要供应商的硬脂酸采购价格具有公允性。

2、发行人向主要供应商采购氧化锌价格公允性分析

报告期内，公司向主要供应商采购氧化锌的交易价格是公允的，具体情况如下：

（1）发行人向主要供应商采购氧化锌的数量、不含税金额与单价情况

项目	年度	2021 年 1-6 月	2020 年度	2019 年度	2018 年度
兴化金孔雀实业发展有限公司	不含税金额（万元）	**1,892.17**	2,926.87	2,699.43	2,067.68
	数量（吨）	**1,157.48**	2,117.39	1,669.00	1,138.60
	单价（元/吨）	**16,347.30**	13,823.03	16,173.92	18,159.84

项目	年度	2021 年 1-6 月	2020 年度	2019 年度	2018 年度
志亿锌业相关公司	不含税金额（万元）	**1,159.35**	2,538.53	2,689.37	2,391.38
	数量（吨）	**705.43**	1,822.58	1,663.95	1,311.00
	单价（元/吨）	**16,434.84**	13,928.25	16,162.54	18,240.90
安丘市恒山锌业有限公司	不含税金额（万元）	**358.86**	762.18	1,326.94	117.82
	数量（吨）	**223.88**	566.00	843.00	70.00
	单价（元/吨）	**16,029.63**	13,466.10	15,740.67	16,831.28
扬州振中锌业有限公司	不含税金额（万元）	**-**	123.03	1,155.40	879.09
	数量（吨）	**-**	95.98	736.00	498.00
	单价（元/吨）	**-**	12,818.58	15,698.35	17,652.38

注：石家庄志亿锌业有限公司、常州志亿锌业有限公司、石家庄华业兆兴工贸有限公司均为高志猛家族控制之公司。

（2）发行人向主要供应商采购氧化锌平均价格与整体平均价格对比情况

单位：元/吨

项目	年度	平均价格（不含税）	整体平均价格（不含税）	整体平均价格差异率
兴化金孔雀实业发展有限公司	**2021 年 1-6 月**	**16,347.30**	**16,327.93**	**0.12%**
	2020 年度	13,823.03	13,720.23	0.75%
	2019 年度	16,173.92	16,059.02	0.72%
	2018 年度	18,159.84	18,151.91	0.04%
志亿锌业相关公司	**2021 年 1-6 月**	**16,434.84**	**16,327.93**	**0.65%**
	2020 年度	13,928.25	13,720.23	1.52%
	2019 年度	16,162.54	16,059.02	0.64%
	2018 年度	18,240.90	18,151.91	0.49%
安丘市恒山锌业有限公司	**2021 年 1-6 月**	**16,029.63**	**16,327.93**	**-1.83%**
	2020 年度	13,466.10	13,720.23	-1.85%
	2019 年度	15,740.67	16,059.02	-1.98%
	2018 年度	16,831.28	18,151.91	-7.28%
扬州振中锌业有限公司	**2021 年 1-6 月**	**-**	**16,327.93**	**-**
	2020 年度	12,818.58	13,720.23	-6.57%
	2019 年度	15,698.35	16,059.02	-2.25%
	2018 年度	17,652.38	18,151.91	-2.75%

注 1：整体平均价格=各年度氧化锌采购金额合计数/各年度氧化锌采购数量合计数。注 2：整体平均价格差异率=（各供应商平均价格-整体平均价格）/整体平均价格*100%。

报告期内，公司向主要供应商采购氧化锌的平均价格与整体平均价格基本一

致，公司向各供应商采购氧化锌的平均价格基本一致。2020 年度，公司向扬州振中锌业有限公司采购氧化锌的平均价格较其他供应商的采购价格较低，主要受氧化锌采购价格全年变动的影响和采购时点的影响，公司向扬州振中锌业有限公司的采购集中在 2020 年 7 月份。2018 年度，公司向安丘市恒山锌业有限公司采购氧化锌的平均价格较其他供应商的采购价格低，主要受氧化锌采购价格全年变动的影响和采购时点的影响，公司向安丘市恒山锌业有限公司的采购集中在 2018 年 10 月和 11 月。

（3）发行人向主要供应商采购氧化锌价格与市场平均价格对比情况

单位：元/吨

项目	年度	平均价格（含税）	氧化锌:ZnO≥99.7%:国产平均价格（含税）	氧化锌:ZnO≥99.7%:国产平均价格差异率
兴化金孔雀实业发展有限公司	**2021 年 1-6 月**	**18,472.45**	**20,750.38**	**-10.98%**
	2020 年度	15,620.02	17,923.33	-12.85%
	2019 年度	18,391.07	19,611.50	-6.22%
	2018 年度	21,123.29	22,315.17	-5.34%
志亿锌业相关公司	**2021 年 1-6 月**	**18,571.37**	**20,750.38**	**-10.50%**
	2020 年度	15,738.93	17,923.33	-12.19%
	2019 年度	18,350.02	19,611.50	-6.43%
	2018 年度	21,232.42	22,315.17	-4.85%
安丘市恒山锌业有限公司	**2021 年 1-6 月**	**18,113.49**	**20,750.38**	**-12.71%**
	2020 年度	15,216.70	17,923.33	-15.10%
	2019 年度	17,844.37	19,611.50	-9.01%
	2018 年度	19,524.29	22,315.17	-12.51%
扬州振中锌业有限公司	**2021 年 1-6 月**	**-**	**20,750.38**	**-**
	2020 年度	14,485.00	17,923.33	-19.18%
	2019 年度	17,739.13	19,611.50	-9.55%
	2018 年度	20,497.19	22,315.17	-8.15%

注 1：氧化锌:ZnO≥99.7%:国产平均价格是将取自 Wind 资讯（上海有色金属现货价格）的每日价格算数平均计算得出。注 2：氧化锌:ZnO≥99.7%:国产平均价格为含税价格，故发行人向主要供应商采购价格取含税价格。注 3：氧化锌:ZnO≥99.7%:国产差异率=（各供应商平均价格-氧化锌:ZnO≥99.7%:国产平均价格）/氧化锌:ZnO≥99.7%:国产平均价格*100%。

报告期内，公司向主要供应商采购氧化锌价格与市场平均价格存在一定差异主要系供应商生产氧化锌所用主材为锌渣提炼的锌锭，而非上海有色金属网公布

每日市价所依据的大宗商品 0 号锌锭，两者存在价差，除此之外，采购数量、下单时点以及信用政策均会对价格产生影响。

2020 年度平均价格差异率扩大，主要系氧化锌终端客户受疫情及海外市场影响主要以消化库存为主，氧化锌企业对锌渣需求下降，导致锌渣价格下降，将锌渣作为主材的氧化锌也同步下降。

综上所述，公司向主要供应商采购氧化锌价格公允。

（四）结合硬脂酸市场主要供应主体的产能产量、市场份额及产品差异情况，说明发行人对主要供应商丰益国际等是否存在依赖

目前，从公开渠道获取的数据显示，2018 年我国硬脂酸产量 73.20 万吨，进口量为 35.10 万吨万吨（西南证券：《化工：油脂化工产业链分析框架》），而 2018 年我国硬脂酸产能达到了 134 万吨。

通过“隆众资讯”网站公布的硬脂酸主流大厂的价格情况可知，硬脂酸市场主要供应主体为丰益油脂科技有限公司、泰柯棕化（张家港）有限公司、杭州油脂化工有限公司、南通市康桥油脂有限公司、南通凯塔化工科技有限公司等。目前无法通过公开渠道获取上述供应主体全年产量数据，仅能通过访谈、查询环评备案文件、公司官网等方式获取全年产能数据。上述供应主体的硬脂酸产能、市场份额及产品情况如下：

供应商名称	产品型号	产能（万吨）	市场份额
丰益油脂科技有限公司	1838、1840	40.00	29.85%
泰柯棕化（张家港）有限公司	1801、1810、1865	27.00	20.15%
南通凯塔化工科技有限公司	1838、1842、1860	25.00	18.66%
南通市康桥油脂有限公司	1838、1842	10.00	7.46%
杭州油脂化工有限公司	1840、1842、1845	6.00	4.48%
国内总产能	-	**134.00**	-

不同供应主体供应的不同型号硬脂酸在酸值、皂化值、凝固点、色泽等指标上存在细微差异，但无本质区别。除此之外，硬脂酸还存在物理形态的差异，有液态与固态之分，液态硬脂酸相对固态使用更为方便，但运输与储存较为不便，不同供应主体可根据市场需求生产不同形态的硬脂酸。

丰益油脂国内工厂合计年均产能约为 40 万吨左右，占国内市场份额约

29.85%，其中，丰益油脂华南工厂的年产能为 7 至 8 万吨左右，为华南硬脂酸市场主要供应商，且该工厂位于东莞市，离发行人较近，能够保证供货的及时性和稳定性，从而有效解决了液体硬脂酸运输与储存不便的问题，基于上述原因，发行人对丰益油脂会存在一定依赖。但同时，发行人为避免对单一供应商的采购依赖，逐步加大了向泰柯棕化（张家港）有限公司的采购量，并于 2020 年引入杭州油脂化工有限公司作为硬脂酸供应的有效补充。

综上所述，丰益油脂占硬脂酸市场份额较大，但并未处于垄断地位，硬脂酸作为基础化工原料，有效供应渠道较为多元，虽然发行人对其存在一定依赖，但并不会影响发行人持续经营能力。

（五）说明发行人存在较多客户与供应商重叠的情形是否符合行业惯例

报告期内，发行人部分客户为贸易商，发行人向其销售产品的同时，亦向其采购少量辅材；同时由于部分客户的生产工艺或产品类型的变化，导致其结存少量原材料（其生产过程中也耗用硬脂酸），公司亦协助客户消化其结存的少量原材料（硬脂酸）。具体情况如下：

单位：万元

期间	序号	客户和供应商	销售金额	主要销售或服务内容	采购金额	主要采购内容
2021 年 1-6 月	**1**	**东莞市恩奈奇新材料有限公司**	**127.11**	**硬脂酸锌、钙助剂、氧化锌、氢氧化钙、卡板**	**0.12**	**钙锌稳定剂**
	2	**环绮化工（广东）有限公司**	**53.24**	**硬脂酸锌、钙助剂**	**162.51**	**蜡、酰胺**
	3	**广州恩奈奇化工有限公司**	**3.12**	**蜡**	**37.75**	**蜡**
	4	**广州孜阳化工有限公司**	**2.30**	**硬脂酸锌助剂**	**0.81**	**硬脂酸**
	合计		**185.77**	**-**	**201.19**	**-**
2020 年	1	广州恩奈奇化工有限公司	166.56	加工、硬脂酸锌助剂、蜡	69.75	钙锌稳定剂产品、蜡
	2	东莞市恩奈奇新材料有限公司	136.28	硬脂酸锌助剂、硬脂酸钙助剂	146.49	钙锌稳定剂产品、助剂
	3	广州孜阳化工有限公司	11.98	硬脂酸锌助剂	136.00	原材料硬脂酸
	4	中山市蒙博森化工有限公司	29.54	硬脂酸钙助剂	1.90	辅助材料氢氧化钙
	5	环绮化工（广东）有限公司	73.32	硬脂酸钙助剂	108.97	蜡
	合计		**417.69**	**-**	**463.12**	**-**

期间	序号	客户和供应商	销售金额	主要销售或服务内容	采购金额	主要采购内容
2019年度	1	丰益油脂科技有限公司（注1）	0.07	加工服务	11,254.35	原材料硬脂酸
	2	佛山市翁开尔贸易有限公司	0.88	辅料蜡	5.52	辅料蜡
	3	广东立邦长润发科技材料有限公司	117.15	硬脂酸锌助剂、辅料蜡	1.80	原材料硬脂酸
	4	广州恩奈奇化工有限公司	178.43	加工、硬脂酸锌助剂	24.53	蜡乳液
	5	广州孜阳化工有限公司	6.00	硬脂酸	220.00	原材料硬脂酸
	6	深圳市蓝博环保科技有限公司	64.77	硬脂酸锌助剂	0.35	辅材消泡剂、湿润剂
	7	环绮化工（广东）有限公司	80.42	硬脂酸锌、钙、镁助剂	45.09	辅材蜡
	合计		**447.72**	-	**11,551.64**	-
2018年度	1	东莞市丰誉塑业有限公司	12.89	硬脂酸钙、锌助剂	3.43	硬脂酸镁助剂
	2	广州恩奈奇化工有限公司	213.71	加工、硬脂酸锌助剂、蜡	2.65	辅料酰胺
	3	广州孜阳化工有限公司	102.07	月桂酸	3.52	蜡
	4	广州煌垅生物科技有限公司	18.69	硬脂酸锌	92.96	辅料硬脂酸季戊四醇四酯
	5	济南新田化工有限公司	51.76	硬脂酸锌助剂	52.58	辅料透明粉
	6	美家化工（惠州）有限公司	18.17	硬脂酸锌助剂	1.42	原材料硬脂酸
	合计		**417.29**	-	**156.56**	-

注：包括丰益油脂科技（连云港）有限公司。

报告期内，发行人部分客户为贸易商，发行人向其销售产品的同时，亦向其采购少量辅材；同时由于部分客户的生产工艺或产品类型的变化，导致其结存少量原材料（其生产过程中也耗用硬脂酸），公司亦协助客户消化其结存的少量原材料（硬脂酸）；从而导致公司存在客户与供应商重叠。

贵州川恒化工股份有限公司、江苏怡达化学股份有限公司和广东惠云钛业股份有限公司等同属于化学原料和化学制品制造业，其均存在供应商和客户重叠的情形。

综上分析，公司存在客户和供应商重叠的情形符合行业惯例。

【中介机构核查情况】

（一）核查程序

1、对发行人主要原材料供应商进行实地走访或视频访谈，以了解其背景、生产经营规模、与发行人的合作情况及是否存在关联关系或其他利益安排等；

2、取得发行人主要原材料供应商的营业执照或中信保出具的海外资信报告等，并通过网络查询境内主要原材料供应商的基本工商信息；

3、取得报告期发行人原材料统计表，了解发行人向主要供应商采购的材料类别、数量、单价及金额情况，并查阅公开资料，获取硬脂酸与氧化锌市场价格，将主要供应商采购价格与整体采购价格以及市场价格进行比较，分析是否存在显著差异；了解向贸易商采购原材料的种类、金额及其占比，分析采购价格的公允性。

4、访谈发行人采购负责人，了解发行人向贸易商采购的原因；对贸易型供应商访谈，并邮件发送确认函，了解最终供应商基本情况；抽查**报告期内**发行人与贸易型供应商的采购合同。

5、针对客户与供应商重叠的情况，核查发行人的销售明细、采购明细、相关销售合同和采购合同，询问发行人相关人员，了解销售和采购内容以及商业实质；查阅相关行业公司公开披露的文件，分析判断发行人的客户和供应商重合的行业特性和合理性。

（二）核查意见

经核查，保荐人认为：

1、报告期内，发行人的主要贸易型供应商为中化塑料有限公司、WILMAR TRADING (ASIA) PTE. LTD.和 WILMAR TRADING PTE LTD，发行人向主要贸易型供应商采购的价格公允，除发行人子公司 PT CHNV TECHNOLOGY INDONESIA 的少数股东 PT SENTRATAMA NIAGA INDONESIA（持股 20%）外，与主要贸易型供应商及关联方不存在关联关系，发行人向主要贸易型供应商采购主要系基于其采购规模、议价能力和交期因素，发行人的主要贸易型供应商的最终供应商为 PT.MUSIM MAS、PT. CMS Chemical Indonesia 和 PT WILMAR

NABATI INDONESIA。

2、报告期内，除杭州赞宇外，不存在其他供应商在注册成立当年或次年即成为发行人主要供应商的情况。

3、报告期内，发行人向主要供应商采购硬脂酸、氧化锌的价格公允。

4、报告期内，丰益油脂占硬脂酸市场份额较大，但并未处于垄断地位，硬脂酸作为基础化工原料，有效供应渠道较为多元，虽然发行人对主要供应商丰益国际存在一定依赖，但不影响发行人持续经营能力。

5、发行人存在客户和供应商重叠的情形符合行业惯例。

七、关于毛利率

申报文件显示：

（1）报告期各期，发行人主营业务毛利率分别为18.76%、21.84%、25.01%、21.22%。

（2）受原材料硬脂酸价格变动和公司定价策略的影响，公司主营业务综合毛利率和公司主要原材料硬脂酸的价格变动趋势呈现反向关系。

请发行人：

（1）披露报告期内不同销售模式下的毛利率情况，分析毛利率差异及波动原因。

（2）披露报告期内内销和外销的毛利率情况，分析毛利率差异及波动原因。

（3）结合脂肪酸盐助剂的市场竞争情况、下游行业发展情况、下游客户议价能力、发行人市场地位等，说明主要原材料价格传导机制及产品销售价格变动滞后的原因，是否符合行业特征。

（4）披露其他脂肪酸盐助剂和复合润滑剂2018年成本下降的同时单价上升、2020年1-6月成本上升的同时单价下降的原因及合理性。

（5）结合同行业公司类似产品的属性、用途、生产工艺、市场竞争、主要客户情况等，进一步说明发行人主营产品与同行业可比公司类似产品的毛利率差异原因。

（6）披露报告期内其他业务毛利率的相关情况及波动原因。

请保荐人、申报会计师发表明确意见。

【发行人回复】

（一）披露报告期内不同销售模式下的毛利率情况，分析毛利率差异及波动原因

发行人已在招股说明书“第八节 财务会计信息与管理层分析”之“十二、经营成果分析”之“（三）主营业务毛利及毛利率分析”之“2、主营业务毛利率变动分析”之“（4）不同销售模式下的毛利率分析”中补充披露如下：

“（4）不同销售模式下的毛利率分析

销售模式	2021 年 1-6 月	2020 年度	2019 年度	2018 年度
直销模式	18.01%	20.91%	24.84%	21.90%
经销模式	16.58%	20.80%	24.25%	20.91%
贸易模式	20.70%	22.10%	30.12%	22.67%
主营业务综合毛利率	18.01%	20.97%	25.01%	21.84%

①不同销售模式下的毛利率差异原因

报告期内，公司经销模式下的毛利率要略低于直销模式和贸易模式，贸易模式下的毛利率最高。不同销售模式下毛利率差异的主要原因为客户采购量不同导致价格的差异，具体如下：

期间	销售模式	客户数量（家）	销售数量（吨）	平均销量（吨/家）
2021 年 1-6 月	直销模式	980	19,975.48	20.38
	经销模式	27	2,230.58	82.61
	贸易模式	89	1,061.86	11.93
	合计	1,096	23,267.92	21.23
2020 年度	直销模式	1,279	44,848.79	35.07
	经销模式	27	4,964.01	183.85
	贸易模式	174	2,990.45	17.19
	合计	1,480	52,803.25	35.68
2019 年度	直销模式	1,215	44,074.85	36.28
	经销模式	29	4,907.59	169.23
	贸易模式	145	2,186.01	15.08

期间	销售模式	客户数量（家）	销售数量（吨）	平均销量（吨/家）
	合计	1,389	51,168.44	36.84
2018 年度	直销模式	1,181	36,186.30	30.64
	经销模式	25	4,606.89	184.28
	贸易模式	140	2,129.30	15.21
	合计	1,346	42,922.49	31.89

公司的定价策略是根据材料成本、人工成本和制造费用核算成本后，以成本加区间定额作为指导价格，公司销售人员根据指导价格、客户采购量、市场竞争程度、运输距离、应用领域等因素进行销售报价。报告期内，公司会根据客户采购数量确定不同的销售价格。同等条件下，采购量越大价格相对较低，毛利率相对较低；采购量越小价格相对较高，毛利率相对较高。贸易模式下单家客户年均销量为 16 吨左右，直销模式下单家客户年均销量为 34 吨左右，经销模式下单家客户年均销量为 180 吨左右；贸易模式下的毛利率最高，其次为直销模式，最后为经销模式。

2018 年度至 2020 年度，经销模式下的单家客户年均销量为 180 吨左右，较直销模式和贸易模式单家年均销量差异较大，主要原因系经销模式下的客户数量较少，且单家客户的销售额相对较大。同等交易规模下的经销和直销的毛利率差异较小，具体情况如下：

项目	交易金额	2021 年 1-6 月		2020 年度		2019 年度		2018 年度	
		毛利率	收入占比	毛利率	收入占比	毛利率	收入占比	毛利率	收入占比
直销模式	大于等于 100 万元	19.75%	35.99%	20.44%	52.84%	23.36%	50.48%	20.40%	43.69%
	小于 100 万元	16.79%	50.86%	21.66%	32.92%	26.89%	36.45%	23.47%	41.69%
	小计	18.01%	86.85%	20.91%	85.76%	24.84%	86.93%	21.90%	85.38%
经销模式	大于等于 100 万元	16.32%	5.67%	21.04%	7.43%	23.62%	7.26%	20.99%	8.54%
	小于 100 万元	17.09%	2.98%	19.18%	1.13%	27.26%	1.51%	20.35%	1.24%
	小计	16.58%	8.65%	20.80%	8.55%	24.25%	8.77%	20.91%	9.78%
贸易模式	大于等于 100 万元	-	-	14.72%	1.58%	-	-	8.50%	0.41%
	小于 100 万元	20.70%	4.50%	24.93%	4.11%	30.12%	4.30%	23.99%	4.43%
	小计	20.70%	4.50%	22.10%	5.68%	30.12%	4.30%	22.67%	4.84%

项目	交易金额	2021 年 1-6 月		2020 年度		2019 年度		2018 年度	
		毛利率	收入占比	毛利率	收入占比	毛利率	收入占比	毛利率	收入占比
综合毛利率		18.01%	100.00%	20.97%	100.00%	25.01%	100.00%	21.84%	100.00%

注：收入占比为各层级收入占主营业务收入的比。

2018 年度至 2020 年度，直销模式和经销模式下交易金额大于等于 100 万以上的毛利率差异较小；小于 100 万元以下的直销交易金额较小且数量较多，其单家交易量较小，直销模式下的毛利率相对高于经销模式。

由于 2021 年仅统计 1-6 月的数据，分层分析的相关数据与其他完整年度数据可比性较小。

①不同销售模式分层毛利率的差异原因

2018 年度至 2020 年度，直销模式下大于等于 100 万元以上交易的毛利率略低于经销模式下大于等于 100 万元以上交易的毛利率，主要原因系经销模式下的客户交易金额主要集中在 100 万元-200 万元，而直销模式下的客户交易金额主要集中在 200 万元以上，分层内的销售金额分布存在差异。

2018 年度和 2020 年度，直销模式下小于 100 万元以下交易的毛利率略高于经销模式下小于 100 万元以下交易的毛利率，主要原因系直销模式下小于 100 万元以下交易中 50 万元-100 万元的占比约为 40%,50 万元以下的占比约为 60%；而经销模式下小于 100 万元以下交易中 50 万元-100 万元占比为 74%，50 万以下的占比约为 26%。2019 年度，直销模式下小于 100 万元以下交易的毛利率略低于经销模式下小于 100 万元以下交易的毛利率，主要原因系经销模式下个别境外客户的交易金额有所增长且毛利率较高的影响。

②各销售模式下毛利率波动原因

报告期内，公司主营业务成本中直接材料的占比为 90%以上。公司产品的主要原材料为硬脂酸，硬脂酸的主要原材料为棕榈油，硬脂酸价格直接受棕榈油价格的影响。受原材料硬脂酸价格变动和产品售价变动滞后性的影响，公司各销售业务模式下的毛利率和公司主要原材料硬脂酸的价格变动趋势呈现反向关系。

A、硬脂酸价格与公司不同销售模式的毛利率变动关系

单位：元/吨

项目	2021 年 1-6 月	2020 年度	2019 年度	2018 年度
硬脂酸采购均价	8,105.28	6,027.23	4,750.88	5,354.61
直销模式	18.01%	20.91%	24.84%	21.90%
经销模式	16.58%	20.80%	24.25%	20.91%
贸易模式	20.70%	22.10%	30.12%	22.67%
主营业务综合毛利率	18.01%	20.97%	25.01%	21.84%

注：硬脂酸采购均价（不含税）为公司年度采购平均价格。

报告期内，不同销售模式下的毛利率变动趋势和主要原材料硬脂酸的价格变动趋势相反，直接材料占比主营业务成本比重为 90%以上，因此，直接材料价格上涨导致毛利率下降。

B、报告期内，不同销售模式的平均售价及平均成本的变动情况

单位：元/吨

项目		2021 年 1-6 月	2020 年度	2019 年度	2018 年度	2021 年 1-6 月较 2020 变动	2020 较 2019 变动	2019 较 2018 变动
平均售价	经销商销售	9,423.13	8,010.09	7,686.59	8,157.70	17.64%	4.21%	-5.78%
	贸易商销售	10,303.64	8,834.25	8,457.44	8,734.17	16.63%	4.46%	-3.17%
	直接销售	10,567.60	8,888.80	8,486.86	9,065.32	18.89%	4.74%	-6.38%
	合计	10,445.84	8,803.10	8,408.85	8,951.48	18.66%	4.69%	-6.06%
平均成本	经销商销售	7,860.57	6,344.10	5,822.82	6,452.13	23.90%	8.95%	-9.75%
	贸易商销售	8,170.66	6,882.17	5,909.76	6,754.37	18.72%	16.45%	-12.50%
	直接销售	8,663.98	7,030.42	6,379.04	7,080.14	23.24%	10.21%	-9.90%
	合计	8,564.44	6,957.51	6,305.64	6,996.58	23.10%	10.34%	-9.88%

报告期内，公司产品平均售价的变动幅度均小于平均成本的变动幅度，主要原因系：由于公司存在原材料和产成品的备货，原材料采购时点早于产品结算时点，上述时间差异导致因原材料价格波动而进行产品售价调整的机制存在一定的滞后性；同时客户对价格的敏感度等不尽相同，导致材料成本上涨的同时，销售价格有所滞后。”

（二）披露报告期内内销和外销的毛利率情况，分析毛利率差异及波动原因

发行人已在招股说明书“第八节 财务会计信息与管理层分析”之“十二、经营成果分析”之“（三）主营业务毛利及毛利率分析”之“2、主营业务毛利率变动分析”之“（5）内销和外销的毛利率分析”中补充披露如下：

“（5）内销和外销的毛利率分析

① 内销和外销毛利率情况

销售区域	2021 年 1-6 月	2020 年度	2019 年度	2018 年度
外销	25.45%	25.21%	30.11%	24.83%
内销	17.45%	20.61%	24.61%	21.66%
主营业务毛利率	18.01%	20.97%	25.01%	21.84%
外内销毛利率差异	8.00%	4.60%	5.50%	3.17%

② 内销和外销毛利率差异原因

报告期内，公司外销毛利率较内销毛利率高，主要受运输费用、外销定价和销售时点的影响。

A、运输费用对内外销毛利率的影响

公司销售报价时会考虑运输费用的影响（个别客户自提的除外），一般情况下，销售价格中包含需要由公司承担的运输费用，由于外销业务的运输费用较内销高，因此外销业务的销售价格较内销业务的高（外销运输费用高出内销运输费用的部分），从而导致外销业务的毛利率较内销业务高，具体影响比率如下：

项目	2021 年 1-6 月	2020 年度	2019 年度	2018 年度
外销收入(万元)	1,697.04	3,583.86	3,140.61	2,132.59
外销成本（万元）	1,265.08	2,680.51	2,194.91	1,603.01
运输费用的增量收入(万元)	64.39	79.71	66.52	44.92
影响毛利率	3.79%	2.22%	2.12%	2.11%

注：运输费用的增量收入指，由于销售价格中包含运输费用，该部分费用列报于运输费用和营业收入，从而导致营业收入增加。运输费用的增量收入=（外销单位运输成本-内销单位运输成本）*外销主营业务销量。影响毛利率=运输费用的增量收入/外销收入。

项目	2021 年 1-6 月	2020 年度	2019 年度	2018 年度
外销单位运输费用（元/吨）	662.61	441.28	444.25	452.96
内销单位运输费用（元/吨）	264.95	245.89	251.26	254.36
运输费用差异（元/吨）	397.66	195.39	192.99	198.60

B、外销定价和销售时点的影响

公司的定价策略是根据材料成本、人工成本和制造费用核算成本后，以成本加区间定额作为指导价格，公司销售人员根据指导价格、客户采购量、市场竞争程度、运输距离、应用领域等因素进行销售报价。公司外销产品的价格相对内销产品的价格要高。同时，受外销的销售金额相对较小的影响、销售时点和该时点销售量的影响，以及原材料硬脂酸价格波动的影响，公司内外销毛利率存在一定的差异。

内外销主要产品的销售价格情况：

单位：元/吨

项目	产品分类	2021 年 1-6 月		2020 年度		2019 年度		2018 年度	
		销售金额	平均售价	销售金额	平均售价	销售金额	平均售价	销售金额	平均售价
内销	硬脂酸锌	15,147.47	10,516.49	31,051.50	8,693.74	31,942.47	8,363.05	29,777.63	9,109.63
	硬脂酸钙	2,998.51	8,757.27	5,189.54	7,285.30	3,901.86	6,567.14	4,228.96	7,079.73
	其他产品	516.36	-	1,182.98	-	918.29	-	624.08	-
	复合润滑剂	3,945.91	11,762.34	5,475.36	11,645.49	3,123.53	11,890.68	1,658.70	11,964.94
	小计	22,608.25	-	42,899.38	-	39,886.15	-	36,289.37	-
外销	硬脂酸锌	1,638.95	10,532.30	3,201.74	8,851.30	3,078.30	9,077.82	2,105.91	9,414.33
	其他产品	58.09	-	382.11	-	62.31	-	26.68	-
	小计	1,697.04	-	3,583.86	-	3,140.61	-	2,132.59	-
合计		24,305.29	-	46,483.24	-	43,026.76	-	38,421.96	-

报告期内，外销硬脂酸锌的销售价格较内销销售价格的差异分别为 304.70 元/吨、714.77 元/吨、157.56 元/吨和 15.81 元/吨。受主要原材料硬脂酸价格持续波动以及内销采购金额相对较大的影响，上述平均销售价格有所差异。2020 年度和 2021 年 1-6 月，外销平均售价与内销平均售价差异较小的主要原因系随着原材料价格持续上涨，内销的销售均价有所上涨。

③内销和外销毛利率波动原因

2018 年度至 2020 年度，内销产品中脂肪酸盐产品的销售占比在 87%以上；外销产品中脂肪酸盐产品占比在 99%以上。受原材料硬脂酸价格变动的影响，毛利率与原材料价格变动趋势呈现反向关系；同时受出口退税税率调整和美元兑人民币汇率的影响，导致外销毛利率有所变动。

2021 年 1-6 月，外销毛利率较 2020 年度增长 0.24%，主要原因系受外销运输费用增加导致毛利率上升和美元贬值导致毛利率下降的综合影响。2021 年 1-6 月，内销毛利率较较 2020 年度下降 3.16%，主要受原材料硬脂酸采购价格上涨的影响。

报告期内硬脂酸采购均价及内外销毛利率的变动情况如下：

销售区域	2021 年 1-6 月	2020 年度	2019 年度	2018 年度
外销毛利率	25.45%	25.21%	30.11%	24.83%
内销毛利率	17.45%	20.61%	24.61%	21.66%
硬脂酸采购均价（元/吨）	8,105.28	6,027.23	4,750.88	5,354.61

注：硬脂酸采购均价（不含税）为公司年度采购平均价格。”

（三）结合脂肪酸盐助剂的市场竞争情况、下游行业发展情况、下游客户议价能力、发行人市场地位等，说明主要原材料价格传导机制及产品销售价格变动滞后的原因，是否符合行业特征

1、主要原材料价格传导机制

公司的脂肪酸盐助剂产品主要为硬脂酸锌、硬脂酸钙、硬脂酸镁。国内硬脂酸盐产品的市场化程度较高，报告期内公司硬脂酸盐产量占国内硬脂酸盐产量的比例在 10%左右，公司与华明泰在硬脂酸盐产品领域直接进行竞争，单个企业的定价权较弱。而主要原材料硬脂酸的价格透明，下游客户在议价方面具有一定优势。硬脂酸盐产品主要应用于高分子材料之塑料、涂料、橡胶、石化行业。具体而言，塑料行业是全球硬脂酸盐产量最大的应用领域，近年来我国塑料行业保持持续快速增长的态势，从而带动对硬脂酸盐产品的需求增长。

公司的定价机制为：公司根据材料成本、人工成本和制造费用核算成本后，以成本加区间定额作为指导价格，公司销售人员根据指导价格、客户采购量、市场竞争程度、运输距离、应用领域等因素进行销售报价。

硬脂酸盐产品所耗用的原材料硬脂酸占比较高，硬脂酸的成本是影响硬脂酸盐产品成本最主要的因素，公司会根据原材料价格的波动情况调整销售价格，形成价格传导机制，进而确保硬脂酸盐产品拥有合理的毛利水平。

硬脂酸价格主要受上游原材料棕榈油的影响，棕榈油属于大宗商品。我国棕榈油供应基本依靠进口，国际市场棕榈油价格走势是影响国内价格变化的主要因素，全球植物油供需状况又是影响国际市场棕榈油价格变化的根本原因。棕榈油价格的波动将通过产业链层层传导，最终影响到硬脂酸盐产品的成本。反过来，硬脂酸盐产品仅是“植物油-棕榈油-脂肪酸-脂肪酸盐”产业链很小的环节之一，硬脂酸盐市场或行业变化对原材料硬脂酸采购价格变动的影响很小。

2、产品销售价格变动滞后的原因

公司根据材料成本、人工成本和制造费用核算成本后，以成本加区间定额作为指导价格，公司销售人员根据指导价格、客户采购量、市场竞争程度、运输距离、应用领域等因素进行销售报价。由于公司存在原材料和产成品的备货，原材料采购时点早于产品结算时点，上述时间差异导致因原材料价格波动而进行产品售价调整的机制存在一定的滞后性；同时客户对价格的敏感度等不尽相同，导致材料成本上涨的同时，销售价格有所滞后。

3、主要原材料价格传导机制及产品销售价格变动滞后符合行业特征

国内硬脂酸盐产品的市场化程度较高，单个企业的定价权较弱，硬脂酸盐产品所耗用的原材料硬脂酸占比较高。硬脂酸价格主要受上游原材料棕榈油的影响，棕榈油属于大宗商品。我国棕榈油供应基本依靠进口，国际市场棕榈油价格走势是影响国内价格变化的主要因素，全球植物油供需状况又是影响国际市场棕榈油价格变化的根本原因。棕榈油价格的波动将通过产业链层层传导，最终影响到硬脂酸盐产品的成本。为了减轻原材料价格波动对业绩的影响，硬脂酸盐企业通常结合主要原材料价格波动、采购数量、市场竞争程度等因素综合考虑产品定价，通过价格调整机制向下游客户部分传导原材料价格波动的风险。由于在具体合同执行过程中，产品销售定价调整受原材料和产成品的备货等因素的影响，产品销售价格调整与原材料价格变动在时间上一般会存在一定的滞后性。

同行业可比公司主要原材料价格传导机制的相关披露如下：

公司名称	主要原材料价格传导机制的相关披露
华明泰	公司生产经营所需的原材料主要是硬脂酸，而硬脂酸的上游原料为棕榈油，由于棕榈油等大宗原材料价格受国际金融形势、气候等多方面因素影响，加之近年来国际经济环境变动剧烈，导致硬脂酸价格波动幅度较大且走势难以预测。由于签订硬脂酸采购合同到生产交付存在一定的时间跨度，产品销售价格变动较原材料采购价格变动具有滞后性，因此，公司面临着原材料价格大幅波动带来的成本风险。
利安隆	受国际原油价格及国内外市场供应情况、区域经贸政策等的影响，公司主要原材料的采购价格呈现双向大幅的波动。而直接材料占公司主营业务成本的比重较高，原材料价格波动的幅度及频繁程度给公司的生产经营带来一定影响。公司产品的价格相对于原材料价格变动具有一定的滞后性，因此在短期内不能完全抵消原材料成本波动所带来的风险。
呈和科技	未见相关披露。

公司的主要原材料价格传导机制和同行业可比公司相比无重大差异，同行业可比公司亦存在产品销售价格变动滞后的情况。

综上所述，公司主要原材料价格传导机制及产品销售价格变动滞后符合行业特征。

（四）披露其他脂肪酸盐助剂和复合润滑剂2018年成本下降的同时单价上升、2020年1-6月成本上升的同时单价下降的原因及合理性

发行人已在招股说明书“第八节 财务会计信息与管理层分析”之“十二、经营成果分析”之“（三）主营业务毛利及毛利率分析”之“2、主营业务毛利率变动分析”之“（3）分产品毛利率变动原因分析”之“④其他脂肪酸盐助剂的毛利率变动分析”中补充披露如下：

“报告期内，其他脂肪酸盐助剂的销售收入和销售单价情况：

单位：万元、吨、元/吨

期间	其他脂肪酸盐	销售金额	销售数量	销售单价	单位成本	毛利率
2021 年 1-6 月	水性硬脂酸盐	164.25	136.75	12,010.72	5,160.50	57.03%
	稳定剂	0.17	0.20	8,628.30	6,106.20	29.23%
	合计	164.42	136.95	12,005.78	5,161.88	57.01%
2020 年度	水性硬脂酸盐	273.27	212.58	12,855.13	4,414.28	65.66%
	稳定剂	236.83	287.00	8,252.00	7,393.40	10.40%
	合计	510.11	499.58	10,210.71	6,125.73	40.01%
2019 年度	水性硬脂酸盐	249.09	190.29	13,090.05	3,901.03	70.20%
	稳定剂	5.11	3.90	13,097.35	3,432.28	73.79%

期间	其他脂肪酸盐	销售金额	销售数量	销售单价	单位成本	毛利率
	其他产品	0.25	0.20	12,504.40	12,500.00	0.04%
	合计	254.45	194.39	13,089.59	3,900.47	70.20%
2018年度	水性硬脂酸盐	156.14	117.85	13,249.21	3,433.50	74.09%
	稳定剂	23.00	18.00	12,775.81	3,401.07	73.38%
	其他产品	0.64	0.53	12,256.02	8,380.00	31.63%
	合计	179.78	136.38	13,182.87	3,448.45	73.84%

报告期内，其他脂肪酸盐助剂的销售金额分别为179.78万元、254.45万元、510.11万元和164.42万元，其他脂肪酸盐助剂的整体销售金额较小，主要为水性硬脂酸锌助剂和稳定剂。

2018年度其他脂肪酸盐助剂的单位价格为13,182.87元/吨，较2017年度增加275.23元/吨，增长比例为2.13%。2018年度其他脂肪酸盐助剂主要为水性硬脂酸锌助剂，占比达83%；水性硬脂酸锌助剂产品属于小众市场产品，市场竞争相对不充分，单个客户的采购量相对较少，公司具有较强的自主定价权，其他脂肪酸盐助剂的价格变动相对较小。2018年度，水性硬脂酸锌的主要原材料为硬脂酸，硬脂酸的采购价格较2017年度下降8.81%，从而导致水性硬脂酸锌的单位成本有所下降，其他脂肪酸盐助剂的单位成本有所下降。

2020年度其他脂肪酸盐助剂的单位价格为10,210.71元/吨，较2019年度下降2,878.88元/吨，下降比例为21.99%，主要原因系：A、稳定剂的单位价格下降较大。2018年度和2019年度公司稳定剂产品的型号为V8，用于内销电线电缆产品；2020年度公司稳定剂产品型号为V9280，用于外销复合地板产品。2020年度公司新增采购较低价格的稳定剂产品V9280的客户KIEN AN PLASTIC JOINT STOCK COMPANY，其为公司客户MEGA PLAST JOINT STOCK COMPANY前业务员入职的新公司。B、单价较低的稳定剂收入占比大幅增加，单价较高的水性硬脂酸锌收入占比大幅下降。

2020年度其他脂肪酸盐助剂的单位成本上升较大，主要受稳定剂产品变化的影响和主要原材料硬脂酸价格上涨的影响。2018年度和2019年度公司稳定剂产品的型号为V8，用于内销电线电缆产品，其单位成本相对较低；2020年度公司稳定剂产品型号为V9280，用于外销复合地板产品，其单位成本相对较高。

2021 年 1-6 月其他脂肪酸盐助剂的单位成本为 5,161.88 元/吨，较 2020 年度下降 963.85/吨，下降比例为 15.73%，主要原因系：2020 年和 2021 年 1-6 月，稳定剂的单位成本较水性硬脂酸盐高。2021 年 1-6 月，稳定剂占比由 46.43%下降为 0.10%，水性硬脂酸盐占比由 53.57%上升为 99.90%。

2021 年 1-6 月，公司其他脂肪酸盐助剂几乎都为水性硬脂酸盐，占比为 99.90%。2021 年 1-6 月，公司水性硬脂酸盐单位成本为 5,160.50 元/吨，较 2020 年度上升 746.22 元/吨，上升比例为 16.90%，大幅上升主要受主要原材料硬脂酸价格上涨的影响。2021 年 1-6 月水性硬脂酸盐销售价格有所下降主要受市场竞争程度的影响。”

发行人已在招股说明书“第八节 财务会计信息与管理层分析”之“十二、经营成果分析”之“（三）主营业务毛利及毛利率分析”之“2、主营业务毛利率变动分析”之“（3）分产品毛利率变动原因分析”之“⑤复合润滑剂的毛利率变动分析”中补充披露如下：

“2018 年度复合润滑剂的单位价格为 11,967.82 元/吨，较 2017 年度增加 241.08 元/吨，增长比例为 2.06%，受部分产品新配方的推出和与各客户价格的谈判，复合润滑剂的单位价格有所增长，但单位价格的增长较小。2018 年度，公司根据部分客户的市场需求，加强对产品新配方的研发，研发出复合润滑剂产品的新配方，新配方减少了对原材料硬脂酸的用量，相应的复合润滑剂产品单位成本下降较大，毛利率增加较大。

2020 年度复合润滑剂的单位价格为 11,646.31 元/吨，较 2019 年度下降 253.41 元/吨，下降比例为 2.13%，单位价格下降主要系受销售给安徽森泰木塑集团股份有限公司及浙江元森态木塑科技股份有限公司产品售价下降的影响，但单位价格整体变动较小。2020 年度复合润滑剂单位成本上升的主要原因系原材料硬脂酸价格的上涨。

2021 年 1-6 月复合润滑剂的单位价格为 11,750.38 元/吨，较 2020 年度上升 104.07 元/吨，上升比例为 0.89%，单位价格波动较小，主要系受销售给安徽森泰木塑集团股份有限公司及美新科技股份有限公司产品销售价格波动较小的影响。2021 年 1-6 月受主要原材料硬脂酸价格上涨的影响，复合润滑剂单位成

本有所上升。”

（五）结合同行业公司类似产品的属性、用途、生产工艺、市场竞争、主要客户情况等，进一步说明发行人主营产品与同行业可比公司类似产品的毛利率差异原因

公司选取的同行业可比公司为华明泰、利安隆和呈和科技，其中华明泰所生产的产品与公司基本相一致，利安隆、呈和科技与公司同处于精细化工助剂行业，利安隆、呈和科技所生产的产品与公司存在较大差异。

1、华明泰

根据华明泰披露的公开转让说明书和定期报告，华明泰主要从事硬脂酸盐助剂、润滑剂等的研发、生产和销售，上述产品的销售占比在 80%以上，上述产品与公司所生产的产品属性、用途、生产工艺基本相同，华明泰与公司在主要产品市场展开直接竞争，华明泰主要客户和供应商与公司存在较大程度的重合。报告期内，华明泰的毛利率与公司毛利率的差异测算如下：

（1）自动化升级改造、子公司的投产等带来的折旧和人工成本差异

①折旧差异对毛利率的影响

机器设备折旧	2021 年 1-6 月	2020 年度	2019 年度	2018 年度
华明泰折旧（万元）	**262.21**	528.41	485.40	449.45
公司折旧（万元	**99.88**	182.09	175.42	123.55
差异金额（万元）	**162.33**	346.32	309.98	325.90
公司主营业务收入（万元）	**24,305.29**	46,483.24	43,026.76	31,197.92
折旧影响毛利率	**0.67%**	**0.75%**	**0.72%**	**1.04%**

注 1：数据来源于华明泰公开披露的定期报告。注 2：由于华明泰和公司的在产品很小，因此假定机器设备折旧全部当期主营业务成本。

由于公司的自动化改造相对较早，受物价因素、通货膨胀因素以及华明泰子公司投产的影响，相应的机器设备投入存在一定的差异，进而带来折旧的差异。

②人工成本差异对毛利率的影响

人工成本	2021 年 1-6 月	2020 年度	2019 年度	2018 年度
差异人员（人）	**59**	82	100	118
差异工资（万元/年）	**7.87**	7.87	8.28	8.05

人工成本	2021 年 1-6 月	2020 年度	2019 年度	2018 年度
差异金额（万元）	**232.17**	645.34	828.00	949.90
公司主营业务收入（万元）	**24,305.29**	46,483.24	43,026.76	31,197.92
人工成本影响毛利率	**0.96%**	**1.39%**	**1.92%**	**3.04%**

注： 根据华明泰公开披露的定期报告，报告期各期期末，华明泰披露的生产人员（含子公司）分别为 156 人、150 人、131 人**和 109 人**；公司的生产人员分别为 38 人、50 人、49 人**和 50 人**。报告期内，公司生产人员的平均职工薪酬（含工资、奖金、社保和住房公积金）分别为 8.05 万元/年、8.28 万元/年、7.87 万元/年**和 7.87 万元/年**，由于华明泰生产人员的职工薪酬与公司的差异较小，因此本次测算按差异人员*公司生产人员的职工薪酬；**2021 年 1-6 月差异金额=差异人员*差异工资/2。**

受自动化水平的影响、华明泰子公司投产的影响和生产管理能力的影响，公司与华明泰的生产人员存在较大程度的差异，从而导致生产成本的差异，进而影响毛利率。

（2）原材料采购价格差异

公司和华明泰产品的主要原材料为硬脂酸和氧化锌。由于华明泰和公司对供应商的结算政策、采购量、信用度等不尽相同；根据对氧化锌的部分供应商访谈并反馈，公司向部分氧化锌供应商的采购价格较华明泰低 500 元/吨左右；根据对硬脂酸的部分供应商访谈并反馈，公司向硬脂酸供应商的采购价格较华明泰低，但并未提供具体差异金额。

原材料成本	2021 年 1-6 月	2020 年度	2019 年度	2018 年度
硬脂酸价格差异（元/吨）	**100.00**	100.00	100.00	100.00
硬脂酸耗用量（吨）	**17,829.40**	41,685.87	41,438.34	35,187.89
硬脂酸的影响金额（万元）	**178.29**	416.86	414.38	351.88
氧化锌价格差异（元/吨）	**500.00**	500.00	500.00	500.00
氧化锌耗用量（吨）	**2,097.84**	5,088.19	5,318.17	4,527.34
氧化锌的影响金额（万元）	**104.89**	254.41	265.91	226.37
合计影响金额（万元）	**283.18**	671.27	680.29	578.25
公司主营业务收入（万元）	**24,305.29**	46,483.24	43,026.76	31,197.92
原材料成本影响毛利率	**1.17%**	**1.44%**	**1.58%**	**1.85%**

注：报告期内，硬脂酸的平均采购单价为 5,354.61 元/吨、4,750.88 元/吨、6,027.23 元/吨**和 8,105.28 元/吨**，按 100 元/吨的差异计算硬脂酸的采购成本差异。以上数据仅是测算，与实际情况可能存在一定差异。

（3）产品销售价格差异

华明泰生产的主要产品和公司基本一致，公司与华明泰属于直接竞争对手，

根据公司销售人员的反馈和部分被访谈客户的反馈，华明泰在硬脂酸盐助剂和复合润滑剂市场开展直接竞争，华明泰较公司的报价低 200 元/吨左右。基于谨慎性考虑，按 100 元/吨测算销售价格对毛利率的影响。

销售价格	2021 年 1-6 月	2020 年度	2019 年度	2018 年度
硬脂酸盐价格差异（元/吨）	**100.00**	100.00	100.00	100.00
硬脂酸锌助剂销售量（吨）	**15,959.67**	39,334.32	41,585.78	34,925.00
影响金额（万元）	**159.60**	393.34	415.86	349.25
公司主营业务收入（万元）	**24,305.29**	46,483.24	43,026.76	31,197.92
销售价格成本影响毛利率	**0.66%**	**0.85%**	**0.97%**	**1.12%**

注：华明泰尚未进入公司复合润滑剂的主要客户，因此本次按硬脂酸盐助剂中硬脂酸锌助剂的销量数据进行测算相关影响。以上数据仅是测算，与实际情况可能存在一定差异。

上述影响因素对毛利率的综合影响情况如下：

公司名称	2021 年 1-6 月	2020 年度	2019 年度	2018 年度
公司	**18.01%**	20.97%	25.01%	21.84%
华明泰	**17.06%**	11.91%	18.54%	14.71%
差异	**0.95%**	**9.06%**	**6.47%**	**7.13%**
折旧影响	**0.67%**	0.75%	0.72%	1.04%
人工影响	**0.96%**	1.39%	1.92%	3.04%
原材料影响	**1.17%**	1.44%	1.58%	1.85%
销售价格影响	**0.66%**	0.85%	0.97%	1.12%
影响小计	**3.46%**	**4.43%**	**5.19%**	**7.05%**
其他影响	**-2.51%**	4.63%	1.28%	0.08%

注 1：其他影响的可能因素为非主要产品的影响、测算差异的影响等。注 2：2020 年华明泰将运输费用计入营业成本，毛利率减少 2.97%，剔除该影响后，其他影响为 1.46%。以上数据仅是测算，与实际情况可能存在一定差异。

综上分析，受生产管理能力和自动化水平的差异的影响，受现金流、采购量和结算政策差异的影响，受产品品质稳定性和供货及时性差异的影响，华明泰与公司的毛利率存在差异。

2、利安隆

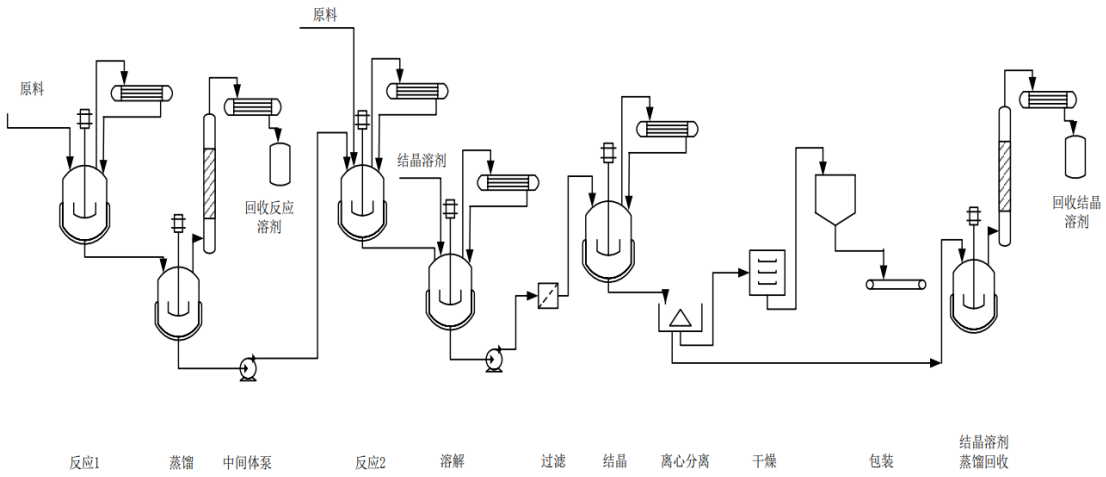
①利安隆的基本情况

ⅰ 利安隆的产品属性、用途、生产工艺

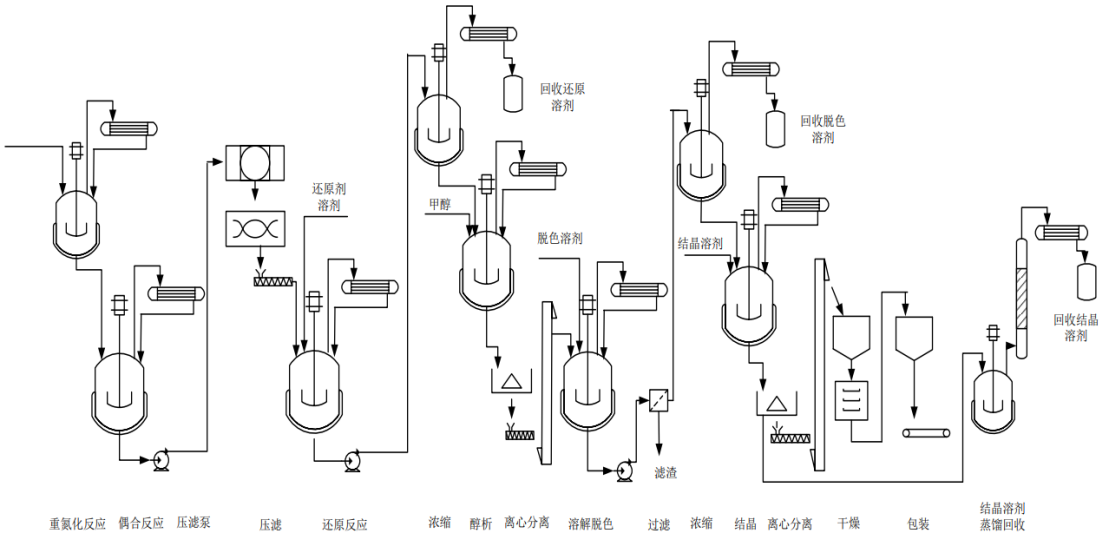
利安隆是一家为全球高分子材料工业提供高分子材料抗老化化学助剂产品

和服务的专业供应商，产品主要为抗氧化剂和光稳定剂。抗氧化剂是指在高分子材料的材料体系中仅少量存在时，即可延缓或抑制材料在聚合、储存、运输、加工、使用过程中受大气中氧或臭氧作用而降解的过程，从而阻止材料老化并延长使用寿命的化学物质。光稳定剂是一种能够抑制或减弱光对高分子材料降解作用，提高高分子材料耐光性的化学物质，其通常与抗氧化剂协同使用以抑制高分子材料的光氧化降解。利安隆的产品主要应用于下游塑料、橡胶和涂料行业，产品的核心性能主要是抗氧化和降解作用。

抗氧化剂的生产工艺流程：



光稳定剂的生产工艺流程：



综上分析，利安隆主营产品为抗氧化剂和光稳定剂，产品主要起抗氧化和降解作用，主要应用于下游塑料、橡胶和涂料行业。利安隆的产品性能与公司的产品性能存在较大差异，利安隆的产品生产工艺与公司的产品生产工艺存在较大差

异，利安隆的产品应用领域与公司的产品应用领域相同。

ii 利安隆产品的市场竞争和主要客户情况

高分子材料化学助剂行业的整体市场容量很大，客户分布广泛。整体而言，国内企业起步较晚，行业集中度较低，单个企业规模较小，在产品质量、研发能力、管理水平等方面存在不足，市场占有率较低。国际同行业公司凭借原料、规模、技术优势以及与国际大型高分子材料制造商长期的合作关系，在全球市场份额上占据优势。

虽然目前国际同行业跨国公司在高分子材料化学助剂市场整体占据主导地位，但随着我国高分子材料工业和化工工业的快速发展，相关技术的不断积累，国内化学助剂产业正呈现集聚式发展态势，规模企业数量快速增加，产业结构逐渐向规模化、集约化、专业化方向调整，尤其在抗氧化剂、光稳定剂等产品领域更为明显。

结合利安隆现有的竞争实力和市场地位来看，利安隆抗氧化剂和光稳定剂领域主要竞争对手为国际同行业公司，主要国际性竞争对手包括德国巴斯夫、韩国松原集团、日本 ADK、日本城北化学、美国 Addivant、美国雅宝化工、日本 Chemipro、日本 Shipro、美国 Cytec、台湾永光化学。国内竞争对手主要包括杭州帝盛进出口有限公司、威海金威化学工业有限责任公司、北京天罡助剂有限责任公司、宿迁联盛化学有限公司、北京极易控股集团有限公司、营口风光新材料股份有限公司、山东省临沂市三丰化工有限公司等。

利安隆的主要客户包括巴斯夫、艾仕得、朗盛、科思创、汉高、DSM、PPG、杜邦、LG 化学、三星集团、三菱工程塑料、富士集团、旭化成、中石化、中石油、金发科技、万华化学等高分子材料制造企业。2018 年度，利安隆前 5 大客户的销售占比为 22.18%；2019 年度，利安隆前 5 大客户的销售占比为 15.05%；利安隆的客户较为分散。

综上分析，利安隆的主要竞争对手主要为国际同行业公司，主要客户为国际大客户；公司的主要竞争对手为国内华明泰、安徽沙丰新材料有限公司和杭州油脂等企业；公司的竞争对手和主要客户与利安隆存在较大差异。利安隆和公司的客户均较为分散。

②利安隆的产品销售占比和毛利率情况

主营业务产品	2021 年 1-6 月		2020 年度		2019 年度		2018 年度	
	收入占比	毛利率	收入占比	毛利率	收入占比	毛利率	收入占比	毛利率
抗氧化剂	**37.66%**	**20.10%**	38.57%	未披露	43.36%	22.62%	52.90%	26.59%
光稳定剂	**47.86%**	**36.60%**	49.84%	未披露	48.72%	37.24%	41.40%	37.39%
其他产品	**14.47%**	**11.72%**	11.59%	未披露	7.92%	14.86%	5.70%	20.61%
合计	**100.00%**	**26.78%**	**100.00%**	**27.25%**	**100.00%**	**29.13%**	**100.00%**	**31.14%**

2018 年度、2019 年度**和 2021 年 1-6 月**，利安隆抗氧化剂的毛利率分别为 26.59%、22.62%**和 20.10%**，公司脂肪酸盐助剂的毛利率分别为 21.14%、23.74%**和 15.85%**，公司脂肪酸盐助剂的毛利率与利安隆抗氧化剂的毛利率不存在重大差异。公司脂肪酸盐助剂产品的生产工艺较为成熟，市场竞争较为充分，相应的毛利率较低。

2018 年度、2019 年度**和 2021 年 1-6 月**，利安隆光稳定剂的毛利率分别为 37.39%、37.24%**和 36.60%**，公司复合润滑剂的毛利率分别为 37.41%、41.15%**和 29.16%**，公司复合润滑剂的毛利率与利安隆的光稳定剂毛利率不存在重大差异。公司复合润滑剂的主要客户为美新科技股份有限公司和安徽森泰木塑集团股份有限公司，上述客户之前的供应商均为境外供应商，近年来，公司复合润滑剂的性能达到国外水平，客户使用国产产品替代国外产品，公司复合润滑剂的产品达到境外供应商的水平，逐步替代境外供应商，公司相应的毛利率较高。

不同助剂产品的毛利率主要由以下因素决定：该助剂产品对下游高分子材料的核心功能是否起到关键作用，对下游高分子材料的核心功能越关键，相应的议价能力越强，毛利率越高。该细分助剂行业的生产技术成熟度情况，生产技术越成熟，相应的毛利率越低，反之越高。该细分助剂行业的竞争情况，竞争越充分，相应的毛利率越低，反之越高。该助剂产品国产替代进口的影响，如处于国产替代进口阶段，相应的毛利率越高，之后会有所降低。

3、呈和科技

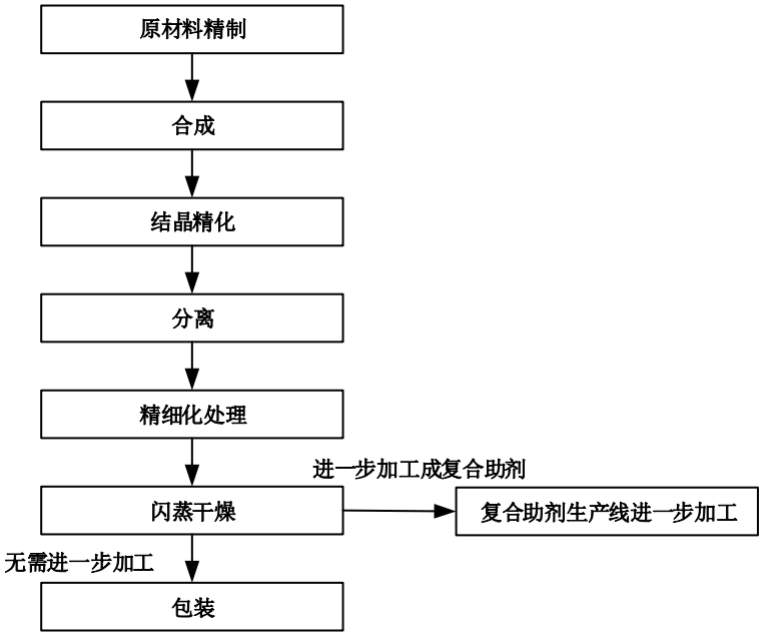
①呈和科技的基本情况

ⅰ 呈和科技的产品属性、用途、生产工艺

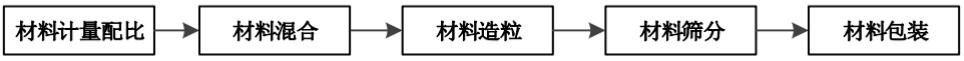
呈和科技是一家主要为制造高性能树脂材料与改性塑料的企业提供环保、安

全、高性能的高分子材料助剂产品的高新技术企业。呈和科技主营产品成核剂、合成水滑石和复合助剂是制造高性能树脂的关键材料，处于高性能树脂及改性塑料制造行业的上游。呈和科技的产品主要应用于下游塑料行业，产品的核心性能主要是提高透明性、机械性能、抗冲击强度、热稳定和阻燃作用。

成核剂和水滑石的生产工艺流程：



复合助剂的生产工艺流程：



综上分析，呈和科技主营产品为成核剂、水滑石和复合助剂，产品主要起提高透明性、机械性能、抗冲击强度、热稳定和阻燃作用，主要应用于下游塑料行业。呈和科技的产品性能与公司的产品性能存在较大差异，呈和科技的产品生产工艺与公司的产品生产工艺存在较大差异，呈和科技的产品应用领域与公司的产品应用领域相同。

ii 呈和科技产品的市场竞争和主要客户情况

呈和科技在成核剂领域是国内规模最大的领先企业，拥有国际先进的技术和产品。在产品性能方面，呈和科技的透明成核剂及增刚成核剂性能比肩国际先进品牌，增刚增韧成核剂有效解决了刚韧平衡这一行业难题。呈和科技自主研发的四氢苯酐β晶型增韧成核剂是行业首创，较传统β晶型增韧成核剂性能有较大提

升，并通过我国新化学物质登记。

在国内市场，呈和科技在市场占有率方面领先于国内同行，正逐步实现进口替代。根据卓创资讯统计，2019 年国内成核剂需求量为 6,800 吨，国产化程度约为 22.06%，而呈和科技 2019 年的国内销售量占前述需求量比例为 15.12%，构成国产成核剂的主要市场份额。报告期内，呈和科技成核剂国内市场份额从 2017 年的 9.52%提升到 2019 年的 15.12%，而同期成核剂市场国产化程度从 18.66%提升到 22.06%。呈和科技市场地位快速提高的同时，带动整个成核剂市场国产程度进一步提高，推动整个行业进口替代的进程。目前呈和科技已是中国石化、中国石油、中海壳牌、延长石油等大型能源化工企业的合格供应商，正不断实现成核剂的进口替代。

呈和科技的主要竞争对手主要为 Milliken&Company（美国美利肯）、Adeka（日本艾迪科）、New Japan Chemical（新日本理化）、Kyowa-Chem（日本协和化学）、Sakai（日本堺化学）、只楚化学（中国烟台）、上海齐润（中国山东）等。

呈和科技的主要客户包括中国石化、中国石油、中海壳牌、延长石油、PALMAROLE 和上海国合新浦石化有限责任公司等。2018 年至 2020 年，呈和科技前 5 大客户的销售占比分别为 42.85%、43.52%和 44.20%，呈和科技的客户较为集中。

综上分析，呈和科技的主要竞争对手主要为国际同行业公司，主要客户为国内大型能源化工企业；公司的主要竞争对手为国内华明泰、安徽沙丰新材料有限公司和杭州油脂等企业；主要竞争对手和客户与呈和科技存在较大差异。呈和科技的客户较为集中，而公司的客户较为分散。

②呈和科技的产品销售占比和毛利率情况

主营业务产品	2021 年 1-6 月		2020 年度		2019 年度		2018 年度	
	收入占比	毛利率	收入占比	毛利率	收入占比	毛利率	收入占比	毛利率
成核剂	未披露	未披露	54.23%	55.46%	54.36%	54.78%	50.57%	58.06%
水滑石	未披露	未披露	18.81%	56.17%	19.14%	52.73%	17.61%	47.88%
复合助剂	未披露	未披露	11.13%	51.66%	11.15%	28.50%	14.87%	22.78%
贸易业务	未披露	未披露	15.83%	3.58%	15.34%	6.73%	16.95%	13.34%

主营业务产品	2021 年 1-6 月		2020 年度		2019 年度		2018 年度	
	收入占比	毛利率	收入占比	毛利率	收入占比	毛利率	收入占比	毛利率
合计	100.00%	46.84%	100.00%	44.05%	100.00%	44.08%	100.00%	43.44%

2018 年度至 2020 年度，呈和科技的成核剂和水滑石的毛利率较高，均在 50%左右，主要原因系上述产品处于国产替代阶段，产品竞争力相对较强，相应的毛利率较高。**2018 年度至 2020 年度，**公司复合润滑剂的毛利率分别为 37.41%、41.15%和 37.29%，公司复合润滑剂的毛利率较呈和科技的成核剂和水滑石低。

不同助剂产品的毛利率主要由以下因素决定：该助剂产品对下游高分子材料的核心功能是否起到关键作用，对下游高分子材料的核心功能越关键，相应的议价能力越强，毛利率越高。该细分助剂行业的生产技术成熟度情况，生产技术越成熟，相应的毛利率越低，反之越高。该细分助剂行业的竞争情况，竞争越充分，相应的毛利率越低，反之越高。该助剂产品国产替代进口的影响，如处于国产替代进口阶段，相应的毛利率越高，之后会有所降低。

（六）披露报告期内其他业务毛利率的相关情况及波动原因

发行人已在招股说明书“第八节 财务会计信息与管理层分析”之“十二、经营成果分析”之“（一）营业收入分析”之“1、营业收入构成和变动情况分析”之“（3）报告期内，其他业务构成和毛利率分析”中补充披露如下：

“（3）报告期内，其他业务构成和毛利率分析

①其他业务收入构成

单位：万元

项目	分类	2021 年 1-6 月		2020 年		2019 年度		2018 年度	
		金额	占比	金额	占比	金额	占比	金额	占比
贸易业务	蜡	202.95	44.66%	412.87	40.74%	296.56	35.14%	249.64	31.57%
	硬脂酸	115.36	25.39%	329.07	32.47%	240.43	28.49%	240.71	30.44%
	其他产品	136.07	29.95%	227.13	22.41%	240.25	28.47%	259.50	32.82%
	小计	454.38	100.00%	969.07	95.62%	777.24	92.11%	749.85	94.84%
服务	加工费	-	-	33.26	3.28%	49.28	5.84%	39.95	5.05%
租赁业务	房屋租赁	-	-	11.17	1.10%	17.34	2.05%	0.88	0.11%
合计		454.38	100.00%	1,013.50	100.00%	843.86	100.00%	790.68	100.00%

报告期内，其他业务收入呈现逐年增长趋势，其他业务收入主要由贸易业务构成。贸易业务的产品主要为蜡和硬脂酸，合计占比62%以上；其他产品主要由单甘脂、氢氧化钙、脂肪酸酰胺和月桂酸构成。

②其他业务毛利率情况

项目	分类	2021年1-6月	2020年度	2019年度	2018年度
贸易业务	蜡	21.97%	18.60%	22.69%	20.57%
	硬脂酸	9.81%	15.37%	21.39%	10.34%
	其他产品	26.43%	28.94%	32.55%	15.09%
	小计	20.22%	19.93%	25.33%	15.39%
服务	加工费	-	100.00%	100.00%	100.00%
租赁业务	房屋租赁	-	100.00%	100.00%	100.00%
合计		20.22%	23.44%	31.23%	19.76%

报告期内，公司贸易业务的品种主要为公司生产所需的原材料，公司充分利用自身采购渠道、客户资源和对市场行情的了解开展贸易业务。报告期内，贸易业务的毛利率波动较大，主要系贸易业务的客户较为分散，毛利率易受市场竞争和客户议价情况的影响。”

【中介机构核查情况】

（一）核查程序

1、获取并查阅发行人关于销售与收款相关内部控制和管理制度，并对发行人销售部负责人进行访谈，以了解并分析报告期内不同销售模式下的毛利率差异及波动原因、内销和外销的毛利率差异及波动原因、其他业务毛利率的相关情况及波动原因、其他脂肪酸盐助剂和复合润滑剂2018年成本下降的同时单价上升、2020年1-6月成本上升的同时单价下降的原因及合理性；

2、查阅发行人销售收入明细表及销售成本明细表、采购明细表以及公司物料清单等，计算、对比分析报告期内不同销售模式下的毛利率差异及波动原因、内销和外销的毛利率差异及波动原因、其他业务毛利率的相关情况及波动原因、其他脂肪酸盐助剂和复合润滑剂2018年成本下降的同时单价上升、2020年1-6月成本上升的同时单价下降的原因及合理性；

3、查询同行业可比公司及主要客户的年度报告、官网等公开资料，对发行

人采购、生产和销售负责人进行访谈，对发行人客户、供应商进行走访等，了解同行业公司类似产品的属性、用途、生产工艺、市场竞争、主要客户情况等，进一步分析发行人主营产品与同行业可比公司类似产品的毛利率差异的原因；

4、取得并查阅研究机构发布的研究报告，了解硬脂酸盐及上游主要原材料的行业情况；查询同行业可比公司及主要客户的年度报告、官网等公开资料；对发行人采购、生产和销售负责人进行访谈，了解脂肪酸盐助剂的市场竞争情况、下游行业发展情况、下游客户议价能力、发行人市场地位等情况，了解发行人主要原材料价格传导机制及产品销售价格变动滞后的原因。

（二）核查意见

经核查，保荐人认为：

1、报告期内，发行人经销模式下的毛利率要略低于直销模式和贸易模式，贸易模式下的毛利率最高，不同销售模式下毛利率差异的主要原因为客户采购量不同导致价格的差异。受原材料硬脂酸价格变动和产品售价变动滞后性的影响，发行人各销售业务模式下的毛利率和发行人主要原材料硬脂酸的价格变动趋势呈现反向关系。

2、报告期内，发行人外销毛利率较内销毛利率高，主要受运输费用、外销定价和销售时点的影响。内外销毛利率主要受原材料硬脂酸价格变动的影响，内外销毛利率与原材料价格变动趋势呈现反向关系。

3、由于发行人存在原材料和产成品的备货，原材料采购时点早于产品结算时点，上述时间差异导致因原材料价格波动而进行产品售价调整的机制存在一定的滞后性；同时客户对价格的敏感度等不尽相同，导致材料成本上涨的同时，销售价格有所滞后；发行人的主要原材料价格传导机制和同行业可比公司相比无重大差异，同行业可比公司亦存在产品销售价格变动滞后的情况；发行人主要原材料价格传导机制及产品销售价格变动滞后符合行业特征。

4、2018 年度，其他脂肪酸盐产品主要为水性硬脂酸盐，水性硬脂酸盐主要为水性硬脂酸锌，水性硬脂酸锌助剂产品属于小众市场产品，市场竞争相对不充分，单个客户的采购量相对较少，发行人具有较强的自主定价权，其他脂肪酸盐助剂的价格变动相对较小。2018 年度，其他脂肪酸盐产品成本下降主要受原材

料硬脂酸价格下降的影响。

2020 年度其他脂肪酸盐助剂的单位价格下降较大，其中水性硬脂酸盐助剂销售价格下降较小，主要为稳定剂的销售价格下降较大。2018 年度和 2019 年度发行人稳定剂产品的型号为 V8，用于内销电线电缆产品。2020 年度发行人稳定剂产品型号为 V9280，用于外销复合地板产品，发行人新增采购较低价格的稳定剂产品 V9280 的客户 KIEN AN PLASTIC JOINT STOCK COMPANY，其为发行人客户 MEGA PLAST JOINT STOCK COMPANY 前业务员入职的新公司。

2021 年 1-6 月其他脂肪酸盐助剂的单位成本较 2020 年度下降较大，主要原因系：2020 年和 2021 年 1-6 月，稳定剂的单位成本较水性硬脂酸盐高。2021 年 1-6 月，稳定剂占比大幅下滑，2021 年 1-6 月发行人其他脂肪酸盐助剂几乎都为水性硬脂酸盐。

2021 年 1-6 月，发行人水性硬脂酸盐单位成本大幅上升主要受主要原材料硬脂酸价格上涨的影响。2021 年 1-6 月水性硬脂酸盐销售价格有所下降主要受市场竞争程度的影响。

2018 年度，受部分产品新配方的推出和与各客户价格的谈判，复合润滑剂的单位价格有所增长，但单位价格的增长较小。2018 年度，发行人根据部分客户的市场需求，加强对产品新配方的研发，研发出复合润滑剂产品的新配方，新配方减少了对原材料硬脂酸的用量，相应的复合润滑剂产品单位成本下降较大，毛利率增加较大。

2020 年度复合润滑剂的单位价格下降主要受客户议价的影响，但单位价格整体变动较小。2020 年度复合润滑剂单位成本上升的主要原因系原材料硬脂酸价格的上涨。

2021 年 1-6 月复合润滑剂的单位价格波动较小，主要系受销售给安徽森泰木塑集团股份有限公司及美新科技股份有限公司产品销售价格波动较小的影响。2021 年 1-6 月受主要原材料硬脂酸价格上涨的影响，复合润滑剂单位成本有所上升。

5、受生产管理能力和自动化水平的差异的影响，受现金流、采购量和结算政策差异的影响，受产品品质稳定性和供货及时性差异的影响，华明泰与发行人

的毛利率存在差异。

发行人脂肪酸盐助剂的毛利率与利安隆抗氧化剂的毛利率不存在重大差异。发行人脂肪酸盐助剂产品的生产工艺较为成熟，市场竞争较为充分，相应的毛利率较低。发行人复合润滑剂的毛利率与利安隆的光稳定剂毛利率不存在重大差异，发行人复合润滑剂毛利率较高的主要原因系复合润滑剂助剂处于逐步替代境外供应商阶段。

呈和科技的成核剂和水滑石的毛利率较高，均在 50%左右，主要原因系上述产品处于国产替代阶段，产品竞争力相对较强，相应的毛利率较高。发行人复合润滑剂的毛利率相对较高，较呈和科技的成核剂和水滑石的毛利率低。

6、报告期内，贸易业务的毛利率波动较大，主要系贸易业务的客户较为分散，毛利率易受单个客户议价情况的影响；且贸易业务非发行人的主营业务，在定价和盈利方面相对宽松。

八、关于期间费用

申报文件显示，报告期各期，发行人期间费用率分别为10.64%、10.65%、11.47%、11.12%，变动较小，期间费用的主要构成与可比公司不存在重大差异。

请发行人：

（1）结合境外销售过程中的运输费用承担方式，分析并披露境外销售运输费用与销量的匹配性。

（2）结合报告期内发行人所在地华南地区销售占比逐步下降、距离较远的华东地区和境外地区销售占比逐步上升的情形，说明发行人运输费用平均单价逐步下降的原因及合理性。

（3）披露研发活动的主要过程、研发活动与生产活动如何区分、研发活动是否与生产活动共用设备，发行人研发费用的归集、分摊与结转方式，相关方式是否符合《企业会计准则》的规定及行业惯例，研发费用是否混入生产成本或其他成本费用的情形。

（4）披露报告期内销售人员、管理人员、研发人员人数和级别分布，平均薪资水平与同行业可比公司、同地区公司相比是否存在显著差异及差异原因。

（5）说明2020年1-6月未将运输费用从销售费用重分类至营业成本的相关会计处理是否符合新收入准则的规定。

请保荐人、申报会计师发表明确意见。

【发行人回复】

（一）结合境外销售过程中的运输费用承担方式，分析并披露境外销售运输费用与销量的匹配性

发行人已在招股说明书“第八节 财务会计信息与管理层分析”之“十二、经营成果分析”之“（四）期间费用分析”之“1、销售费用”之“（1）销售费用变动分析”之“①运输费用变动分析”中补充披露如下：

“报告期内，公司境外销售产生的境内运输的费用按照合同约定由公司承担，产生的境外运输的费用在 FOB（Free on Board）贸易方式下由客户承担，除此之外，在 CIF（Cost Insurance and Freight）、FDR（Cost and Freight）和 DDU（Delivered Duty Unpaid）贸易方式下该费用由公司承担。

报告期内，境外运输费用承担方式下销量占比情况

项目	2021 年 1-6 月	2020 年度	2019 年度	2018 年度
公司承担方式	98.68%	99.31%	95.19%	95.73%
客户承担方式	1.32%	0.69%	4.81%	4.27%
合计	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%

报告期内，公司境外运输费用与销售量匹配情况

项目	2021 年 1-6 月	2020 年度	2019 年度	2018 年度
境外运输费用（万元）	107.31	180.03	154.33	102.68
境外销量（吨）	1,619.52	4,079.65	3,473.94	2,266.90
平均单价（元/吨）	662.61	441.28	444.25	452.96
变动幅度	50.16%	-0.67%	-1.92%	-

注：平均价格=运输费用/销量。

2018 年度至 2020 年度，境外销售的运输费用主要由公司承担，受境外销量持续增长的影响，境外运输费用呈现持续增长的趋势。2018 年度至 2020 年度，境外销售单位运输费用的变动金额较小，略呈下降趋势，主要受运输距离、单次运输量等其他因素的影响。整体来看，距离公司较远的非洲、中东、南亚等

地区客户销量占比有所下降，而距离较近的东南亚地区客户销量占比在逐年上升。2021 年 1-6 月，境外销售单位运输费用变动幅度较大，主要受疫情影响，海外港口运行效率降低，导致境外运输的货轮供应整体下降，运输价格随之上涨。”

（二）结合报告期内发行人所在地华南地区销售占比逐步下降、距离较远的华东地区和境外地区销售占比逐步上升的情形，说明发行人运输费用平均单价逐步下降的原因及合理性

报告期内，公司内外销销量情况

单位：吨

区域		2021 年 1-6 月		2020 年度		2019 年度		2018 年度	
		销量	占比	销量	占比	销量	占比	销量	占比
境内	华东地区	**11,059.68**	**46.73%**	26,569.15	49.38%	25,899.01	49.88%	20,157.01	46.07%
	华南地区	**7,434.94**	**31.42%**	17,257.68	32.07%	16,759.48	32.28%	16,599.08	37.94%
	其他地区	**3,552.48**	**15.01%**	5,898.05	10.96%	5,792.04	11.15%	4,733.32	10.82%
	小计	**22,047.10**	**93.16%**	**49,724.88**	**92.42%**	**48,450.53**	**93.31%**	**41,489.41**	**94.82%**
境外	小计	**1,619.52**	**6.84%**	**4,079.65**	**7.58%**	**3,473.94**	**6.69%**	**2,266.90**	**5.18%**
合计		**23,666.62**	**100.00%**	**53,804.52**	**100.00%**	**51,924.47**	**100.00%**	**43,756.31**	**100.00%**

注：以上销量为营业收入销量。

报告期内，公司内外销销量占比和单位运费情况

单位：元/吨

区域		2021 年 1-6 月		2020 年度		2019 年度		2018 年度	
		销量占比	单位运费	销量占比	单位运费	销量占比	单位运费	销量占比	单位运费
境内	华东地区	**46.73%**	**310.52**	49.38%	291.03	49.88%	291.25	46.07%	317.47
	华南地区	**31.42%**	**138.82**	32.07%	125.93	32.28%	140.06	37.94%	134.50
	其他地区	**15.01%**	**387.10**	10.96%	393.54	11.15%	394.16	10.82%	405.92
	小计	**93.16%**	**264.95**	**92.42%**	**245.89**	**93.31%**	**251.26**	**94.82%**	**254.36**
境外	小计	**6.84%**	**662.61**	**7.58%**	**441.28**	**6.69%**	**444.25**	**5.18%**	**452.96**
合计		**100.00%**	**292.17**	**100.00%**	**260.70**	**100.00%**	**264.17**	**100.00%**	**264.65**

2019 年度，华南地区销量占比下降，但单位运费有所上升，主要系受华南地区单次运送量、运送频次和客户自提货物数量占比下降等多个因素影响；2020

年度，华南地区销量占比基本未变，但单位运费下降，主要系华南部分货运公司为应对疫情影响，降低单位运费以获取竞争优势。

2019 年度，华东地区销量占比上升，但单位运费有所下降，主要系受货物运输方式、客户自提货物数量占比等因素影响。具体而言，公司通过运输单价更低的海运方式向华东地区客户销售产品的数量占比上升，而通过汽运方式销售产品的数量占比下降，除此之外，华东地区客户自行至公司仓库（主要是山东仓库）提货的数量占比也略有上升，在前述因素综合作用下，华东地区单位运费有所下降。2020 年度，华东地区销量占比以及单位运费相对稳定。

2018 年度-2020 年度，境内单位运输费用为 254.36 元/吨、251.26 元/吨和 245.89 元/吨，单位运输费用整体变动较小。2018 年度和 2019 年度，华东与华南地区销售占比及单位运费各自成反向变动，变动因素存在抵销作用；2020 年度，华南与华东地区的销量占比及单位运费相对稳定。华东和华南的销量占比分别为 84.01%、82.16%和 81.45%，占比呈现逐年下降趋势，华东和华南地区销量占比的下降对整体单位运输费用的下降有一定的影响。**2021 年 1-6 月，货物运输平均价格为 292.17 元/吨，较以前年度平均价格有所上涨，主要系受疫情影响，货运公司价格上调幅度较大。**

2018 年度-2020 年度，境外单位运输费用分别为 452.96 元/吨、444.25 元/吨和 441.28 元/吨，单位运输费用整体变动较小，境外单位运输费用的变动主要受货物运输距离、单次运输量等其他因素的影响。境外销量占比分别为 5.18%、6.69%和 7.58%，境外销量占比呈现上升趋势，对整体单位运输费用的提高有一定影响。**2021 年 1-6 月，境外销售单位运输费用变动幅度较大，主要受疫情影响，海外港口运行效率降低，导致境外运输的货轮供应整体下降，运输价格随之上涨。**

综上分析，报告期内，公司单位运输费用分别为 264.65 元/吨、264.17 元/吨、260.70 元/吨**和 292.17 元/吨，除 2021 年上半年外**，单位运输费用整体变动较小，运输费用的变动主要受货物运输距离、运输方式、运输量**以及疫情控制情况**等的影响。

（三）披露研发活动的主要过程、研发活动与生产活动如何区分、研发活动是否与生产活动共用设备，发行人研发费用的归集、分摊与结转方式，相关方式是否符合《企业会计准则》的规定及行业惯例，研发费用是否混入生产成本或其他成本费用的情形

发行人已在招股说明书“第八节 财务会计信息与管理层分析”之“十二、经营成果分析”之“（四）期间费用分析”之“3、研发费用”之“（1）研发费用情况”中补充披露如下：

“①研发活动的主要过程

A、前期调研

通过拜访客户、收集客户对产品的使用意见及了解客户对产品的特殊性能需求，参加各种行业会议、展览会及与院校研究机构交流，收集新技术、新产品或可改善产品性能的相关信息，确定研发项目。

B、项目立项

根据前期调研结果对研发项目进行可行性分析，并进行项目立项，同时编制项目预算、确定项目组成员等。

C、项目实施

立项通过后，组织项目组成员开展研发活动。经过实验室小试、生产装置中试、客户试用、工艺技术路线确定等阶段的研究认证后，然后再进入市场推广应用。

②研发活动与生产活动的区分

公司研发活动与生产活动的区分标准为研发活动需要进行项目立项，依据项目立项报告开展研发工作并记录研发过程，研发活动均由研发部门的研发人员进行；生产活动主要是依据生产计划根据生产订单排程、生产标准、工艺进行生产，生产活动均由生产部门的生产人员进行。

③研发活动与生产活动共用设备的情况

公司的研发项目涉及到原材料性能、生产配方、生产工艺及流程对产品性能的影响，都需要通过投料试验和产品试制来实现。同时真实的生产环境及工

艺条件（如配方、温度等）对产品性能产生较大影响，因此公司的研发活动除小试阶段的实验室研发活动外，重点在于生产装置中试阶段利用现有生产线进行批量试制，从而获得符合批量生产标准的实验操作数据及配方比例，以实现研发产品的工业化生产。因此公司的主要研发活动需要在生产活动相关的机器设备上完成。由于共用生产设备进行中试研发的产量较小，因此将此部分折旧全部计入制造费用，未分摊至研发费用。

④研发费用的归集、分摊与结转方式

报告期内，公司根据《企业会计准则》的有关规定，明确了研发支出范围和标准，仅包括与研发活动直接相关的材料费用、人工费用、折旧费用及其他费用等支出可以计入研发支出。研发费用具体归集、分摊与结转方式如下：

A、研发费用的归集、分摊

报告期内，发行人以研发项目为基础开展研发工作，研发项目领用的材料、研发人员的工资薪酬、耗用的能源、相关设备发生的折旧费等均按照研发项目归集与分摊；

项目	研发费用归集、分摊方式
材料费用	用于研发活动的材料费，按照研发项目实际领用直接计入对应研发项目。
人工费用	研发人员的工资奖金、职工福利、职工教育经费、社保公积金等薪酬费用，按照实际支出的金额直接计入该研发人员主要从事的研发项目。
折旧费用	直接与研发项目相关的机器设备、试验的仪器、房屋及构筑物的折旧费，按照各研发项目实际领用原材料数量比例合理分配。由于共用生产设备进行中试研发的产量较小，因此将此部分折旧全部计入制造费用，未分摊至研发费用。
其他费用	水电费依据实际发生金额，按照各研发项目实际领用原材料数量比例合理分摊，其他实际发生的差旅费、办公费、研发咨询服务费直接计入对应研发项目。

B、研发费用的结转

月末，公司将各项目归集、分摊的直接研发支出结转计入当期研发费用。

C、同行业公司研发费用的归集、分摊与结转方式

查阅了公司同行业可比公司公开披露的信息，包括华明泰、利安隆和呈和科技的定期报告或招股说明书，均未有详细针对研发费用的归集、分摊与结转方式进行披露，暂无法进行对比。

星辉环保材料股份有限公司（以下简称“星辉环保”）同属于化学原料和

化学制品制造业，其研发投入主要为研发活动直接投入的材料、研发人工薪酬、折旧与摊销、燃料及动力以及其他研发费用。研发投入项目的归集、分摊与结转方式具体如下：（1）直接材料，按照研发项目实际领用直接计入对应研发项目；（2）职工薪酬，研发活动直接相关的员工薪酬费用按实际从事研发活动的工时进行归集，并根据人员实际参与的研发项目进行分摊；（3）折旧与摊销费，根据实际研发使用的固定资产计提的折旧，折旧与摊销费按照各项目的实际研发情况合理分配；（4）燃料及动力，根据当期实际发生额按各研发项目的直接材料领用投入比例归集并合理分配至各研发项目；（5）其他费用，根据研发活动直接相关的费用，发生时计入研发费用。月末，星辉环保将各项目归集的直接研发支出结转计入当期研发费用。

综上所述，公司研发费用的归集、分摊与结转方式符合《企业会计准则》规定，研发费用未混入生产成本或其他成本费用的情形。公司研发费用的归集、分摊与结转方式符合行业惯例。”

（四）披露报告期内销售人员、管理人员、研发人员人数和级别分布，平均薪资水平与同行业可比公司、同地区公司相比是否存在显著差异及差异原因

发行人已在招股说明书“第八节 财务会计信息与管理层分析”之“十三、资产质量分析”之“（二）负债状况分析”之“1、流动负债分析”之“（5）应付职工薪酬”中补充披露如下：

“③公司销售人员、管理人员、研发人员人数和级别分布

报告期各期末，公司销售人员、管理人员、研发人员人数情况如下：

项目	2021.6.30	2020.12.31	2019.12.31	2018.12.31
销售人员	25	23	25	25
管理人员	51	52	45	35
研发人员	23	23	19	19

报告期各期末，公司员工级别分布情况如下：

项目	2021.6.30	2020.12.31	2019.12.31	2018.12.31
经理	11	10	7	6
主管	12	13	15	15
职员	126	124	118	96

④公司平均薪资水平与同行业可比公司对比分析

报告期各期末，公司与同行业可比公司对比情况如下：

单位：万元/年

项目	2021年1-6月	2020年度	2019年度	2018年度
华明泰	13.28	11.71	10.76	10.37
利安隆	12.36	10.75	15.95	14.40
呈和科技	21.18	17.43	17.19	15.75
同行业可比公司平均	15.61	13.30	14.63	13.51
本公司	10.87	11.14	11.49	10.85

注 1：数据来源于同行业上市公司公开披露的定期报告和招股说明书。

注 2：薪资不包含五险一金、员工福利费用。

注 3：2018 至 2020 年度的同行业可比公司薪资水平=“应付职工薪酬—工资、奖金、津贴和补贴本期增加数”/[（期初人数+期末人数）/2]。

注 4:公司及同行业可比公司 2021 年 1-6 月的平均薪资均乘以 2 换算成了年度平均薪资水平；利安隆与呈和科技 2021 年半年度报告未披露员工人数，故假定其期末人数等于期初人数。

2018 年度至 2019 年度，公司平均薪资随公司业绩增长和工资调整的影响，整体呈现增长趋势。2020 年度，公司平均薪资有所下滑，部分岗位员工的月均工资和奖金有所下滑，主要受上半年“新冠疫情”以及主要原材料硬脂酸价格上涨的影响，公司经营业绩有所下滑，相应的奖金有所减少。

报告期内，公司平均薪资低于可比公司呈和科技；报告期内，公司平均薪资与华明泰差异较小；2018 年、2019 年与 2021 年 1-6 月低于可比公司利安隆，2020 年略高于利安隆。公司平均薪资低于利安隆与呈和科技主要系各地区的薪资水平不一致，利安隆位于天津经济技术开发区，呈和科技位于广州市白云区，当地薪资水平均高于东莞市桥头镇。

⑤公司平均薪资水平与同地区公司对比分析

报告期内，选取与公司同地区且行业相近公司作为可比对象，其中以橡胶和塑料制品业的可比公司为主，公司员工平均薪资与同地区可比公司平均薪资如下：

单位：万元/年

证券简称	证券代码	办公所在地	所处行业	2021年1-6月	2020年度	2019年度	2018年度
银禧科技	300221	东莞市道滘镇	改性塑料行业	13.33	13.27	10.16	10.67

证券简称	证券代码	办公所在地	所处行业	2021年1-6月	2020年度	2019年度	2018年度
华立股份	603038	东莞市常平镇	装饰复合材料制造行业	10.04	9.33	9.06	9.32
国立科技	300716	东莞市道滘镇	改性材料行业	6.39	6.76	7.56	7.07
金富科技	003018	东莞市沙田镇	改性塑料行业	9.79	8.56	10.96	10.24
同地区可比公司平均	-	-	-	9.89	9.48	9.44	9.33
本公司	-	-	-	10.87	11.14	11.49	10.85
东莞市城镇在岗职工年平均工资	-	-	-	尚未披露	7.96	7.40	6.99

注1：数据来源于同地区上市公司公开披露的定期报告和招股说明书。注2：薪资不包含五险一金、员工福利费用。注3：金富科技2018年度和2019年度的平均薪资水平直接取自其“首次公开发行股票并上市招股说明书”；除此之外，同地区可比公司薪资水平=“应付职工薪酬—工资、奖金、津贴和补贴本期增加数”/[（期初人数+期末人数）/2]；注4：公司及同地区可比公司2021年1-6月的平均薪资均乘以2换算成了年度平均薪资水平；同地区可比公司2021年半年度报告均未披露员工人数，故假定其期末人数等于期初人数。

由上表可知，公司员工平均薪资水平略高于同地区上市公司，高于东莞市城镇在岗职工年平均工资。

（五）说明2020年1-6月未将运输费用从销售费用重分类至营业成本的相关会计处理是否符合新收入准则的规定

根据《企业会计准则应用指南—会计科目和主要账务处理》“6601 销售费用”的规定“本科目核算企业销售商品和材料、提供劳务的过程中发生的各种费用，包括保险费、包装费、展览费和广告费、商品维修费、预计产品质量保证损失、运输费、装卸费等以及为销售本企业商品而专设的销售机构（含销售网点、售后服务网点等）的职工薪酬、业务费、折旧费等经营费用”。公司销售产品过程中发生的运输费用属于上述规定中的范围，在2018年至2019年，公司将运输费用计入销售费用。

公司于 2020 年1月1日起执行2017年最新修订的《企业会计准则第14号—收入》，根据《企业会计准则第 14 号—收入》应用指南（2018）中的规定：“在企业向客户销售商品的同时，约定企业需要将商品运送至客户指定的地点的情况下，企业需要根据相关商品的控制权转移时点判断该运输活动是否构成单项履约义务。通常情况下，控制权转移给客户之前发生的运输活动不构成单项履约义务， 而只是企业为了履行合同而从事的活动，相关成本应当作为合同履约成本；相反，控制权转移给客户之后发生的运输活动则可能表明企业向客户提供了

一项运输服务，企业应当考虑该项服务是否构成单项履约义务”。

在执行新收入准则的情况下，公司的运输费用系为了履行销售合同而从事的活动，属于合同履约成本。考虑到 2020 年度**和 2021 年 1-6 月**会计科目与 2018 年至 2019 年的可比性，公司在 2020 年度**和 2021 年 1-6 月**仍将运输费用计入销售费用。

【中介机构核查情况】

（一）核查程序

1、取得发行人报告期销售费用-运输费用明细，结合国内外销售量、销售地区、运输方式等，分析发行人运输费用的变动趋势与销售收入及销售量变动的匹配性；

2、对发行人运输费用进行抽样细节测试，检查相关支持性文件，如承运单、物流结算单、发票等，以检查确认金额的准确性，及运输费用是否计入在正确的会计期间；

3、查阅主要客户的销售合同/订单，关注合同约定的运输条款；

4、访谈发行人人力资源经理，取得并查阅了发行人各类人员构成、职级分布统计表，获取并查看了发行人薪酬管理办法，取得并查阅了报告期内发行人的费用明细表、员工花名册及工资表，查阅了同行业、同地区上市公司公开披露的信息、东莞市城镇在岗职工年平均工资，并与同行业、同地区人员工资水平进行了对比分析；

5、通过访谈发行人研发部负责人，查看研发相关内控制度，了解研发活动相关情况；获取并查阅发行人报告期各期研发项目明细表、确认研发项目进度情况；访谈财务部负责人，查阅了研发费用科目设置情况，了解研发费用归集、分摊和结转情况；通过查阅同行业可比公司招股书或财报，了解同行业可比公司研发费用归集、分摊和结转情况。

（二）核查意见

经核查，保荐人认为：

1、报告期内，发行人各期运输费用与境内外销量情况相匹配，运输费用平

均单价下降合理。

2、**2018 年度-2020 年度**，发行人单位运输费用分别为 264.65 元/吨、264.17 元/吨和 260.70 元/吨，单位运输费用整体变动较小，运输费用的变动通常主要受运输距离、运输方式、运输量等的影响。**2021 年 1-6 月，单位运费受疫情影响上涨至 292.17 元/吨**。

3、报告期内，发行人研发活动主要过程分为前期调研、项目立项和项目实施三个阶段，研发活动与生产活动界定清晰，研发活动与生产活动存在共用设备，发行人研发费用归集、分摊与结转方式符合《企业会计准则》的规定；**根据检索到的已公开披露相关信息的化学原料和化学制品制造业公司，发行人研发费用归集、分摊与结转方式符合行业惯例**。

4、发行人报告期各期人员薪酬水平与同行业可比公司和同地区公司相比不存在显著差异。

5、**根据新《企业会计准则》的要求，发行人 2020 年度和 2021 年 1-6 月发生的运输费用属于合同履约成本，发行人将 2020 年度和 2021 年 1-6 月发生的运输费用计入销售费用与新收入准则的相关规定不完全相符。但此类合同履约成本列报为营业成本还是销售费用，实务处理存在不一致。发行人基于运输费用和毛利率的可比性，仍将 2020 年度和 2021 年 1-6 月发生的运输费用在销售费用中列报**。

九、关于应收票据和应收账款

申报文件显示：

（1）报告期各期末，发行人应收票据主要为银行承兑汇票。

（2）报告期内，公司应收账款余额占营业收入的比重维持在15%左右，低于可比公司平均水平，得益于公司执行较为严格的信用政策。

（3）报告期各期末，应收账款的期后四个月内的回款比例维持在90%以上，回款情况良好。

请发行人：

（1）结合已贴现或背书票据的出票银行信用情况及贴现背书条款，说明报

告期各期末尚未到期已终止确认的银行承兑汇票是否仍具有追索权，是否满足终止确认的条件。

（2）披露存续期信用损失率的确定方式和依据。

（3）披露报告期内发行人逾期应收款占比较高的原因，2019年末大幅上升的原因，是否符合行业惯例。

（4）披露报告期各期末逾期应收账款的详细情况，包括前五名逾期客户名称、客户类型、逾期金额及占发行人对该客户当期销售收入和应收账款的比例、逾期时间、逾期原因、销售内容、账龄、坏账准备计提情况、未来收回可能性、坏账准备计提是否充分等；补充披露报告期各期末逾期应收账款的期后回款金额及比例。

请保荐人、申报会计师发表明确意见，并说明对发行人应收账款的函证情况，包括发函率、回函率、回函金额占各期应收账款余额比例、各期函证选取的标准。

【发行人回复】

（一）结合已贴现或背书票据的出票银行信用情况及贴现背书条款，说明报告期各期末尚未到期已终止确认的银行承兑汇票是否仍具有追索权，是否满足终止确认的条件

1、已贴现或背书票据的出票银行情况

报告期各期末，公司已背书或贴现未到期的银行承兑汇票金额分别为6,422.34万元、8,251.50万元、4,090.15万元和1,619.65万元。

出票银行按信用级别分类情况如下：

单位：万元

银行信用等级	2021.6.30	2020.12.31	2019.12.31	2018.12.31
15家大型银行（已终止确认）	560.65	1,379.16	3,233.61	2,499.11
其他银行（未终止确认）	1,059.00	2,710.99	5,017.89	3,923.23
合计	1,619.65	4,090.15	8,251.50	6,422.34

注：15家大型银行为：中国银行、中国农业银行、中国建设银行、中国工商银行、中国邮政储蓄银行、交通银行、招商银行、浦发银行、中信银行、中国光大银行、华夏银行、中国民生银行、平安银行、兴业银行、浙商银行，它们均为AAA信用等级。其他银行为除15家银行的其他AAA信用等级银行以及非AAA信用等级银行。

2、已贴现或背书票据的追索权情况和终止确认情况

（1）贴现和背书条款相关规定

根据票据的相关协议，票据贴现的主要条款如下：无论何种原因导致银行承兑汇票退票或乙方（贴现银行）不能按时收到商业汇票款项；出现前款规定的违约事件时，乙方（贴现银行）有权视具体情形分别或同时采取下来措施：要求甲方（公司）立即返还贴现资金和相应息费，乙方（贴现银行）有权行使追索权，自票据到期之日起就汇票未如期清偿的款项按中国人民银行规定的同期限贷款利率向甲方收取利息。

公司将银行承兑汇票进行背书，未与被背书人约定相关追索权条款。根据《票据法》的相关规定，未与被背书人约定相关追索权条款的情况下，对已背书的票据仍具有追索权。

根据上述贴现条款及《票据法》规定，公司各期末已贴现或已背书的银行承兑汇票仍具有追索权。

（2）出票银行信用状况

根据《中国银保监会办公厅关于进一步加强企业集团财务公司票据业务监管的通知》（银保监办发[2019]133 号）以及《上市公司执行企业会计准则案例解析》（2019）的案例指引，在判断票据背书或贴现后其所有权上的几乎所有风险与报酬是否已经转移时，可以将票据分为两类：一类为由信用等级较高的银行承兑的汇票；另一类为由信用等级不高的银行承兑的汇票或由企业承兑的商业承兑汇票。

信用等级较高的银行一般是指以下 15 家大型银行：6 家大型商业银行分别为中国银行、中国农业银行、中国建设银行、中国工商银行、中国邮政储蓄银行、交通银行，9 家上市股份制商业银行分别为招商银行、浦发银行、中信银行、中国光大银行、华夏银行、中国民生银行、平安银行、兴业银行、浙商银行。

报告期各期末,公司已背书或已贴现终止确认的银行承兑汇票涉及的商业银行均为上述 15 家大型银行，其主体评级良好，报告期内公司未出现应收银行票据到期无法兑付的情况，未出现票据贴现银行或票据被背书方向公司行使追索权的情况。

根据《企业会计准则第 23 号—金融资产转移》、《企业会计准则解释》等规定，金融资产的终止确认，应确定该金融资产所有权上几乎所有的风险和报酬是否已经转移，如企业已将该金融资产所有权上几乎所有的风险和报酬转移给转入方的，应当终止确认该金融资产。

综上所述，公司将收到的上述 15 家大型银行作为承兑人的银行承兑汇票背书或贴现时其几乎所有的风险和报酬已经转移，满足终止确认的条件。

（二）披露存续期信用损失率的确定方式和依据

发行人已在招股说明书 “第八节 财务会计信息与管理层分析 ”之“ 五、主要会计政策和会计估计”之“ （三）报告期内主要会计政策和会计估计 ”之“2、金融工具”之“（6）金融资产减值的测试方法及会计处理方法”补充披露如下：

“2019 年 1 月 1 日起，公司根据《企业会计准则 22 号—金融工具确认和计量》的相关规定，对应收款项采用简化模型计提坏账准备，按照整个存续期预期信用损失的金额计量应收账款损失准备。

新金融工具准则规定：“企业应当按照本准则规定，以预期信用损失为基础，对纳入减值范围的金融工具进行减值会计处理并确认损失准备”。

公司认为不同细分客户群体发生损失的情况没有显著差异，相同账龄的客户具有类似预期损失率，因此以账龄为依据划分应收账款组合。公司根据历史信用损失经验，结合当前状况以及对未来经济状况的预测，通过账龄迁徙率计算预期信用损失率。具体计算过程如下：

①确定历史数据集合

报告期各期末，公司应收账款余额情况如下：

单位：万元

账龄	2021.06.30	2020.12.31	2019.12.31	2018.12.31
1 年以内	6,977.78	6,591.43	6,934.86	5,661.38
1-2 年	2.31	1.57	56.56	21.07
2-3 年	-	2.69	5.54	15.06
3 年以上	0.50	-	1.59	18.31

账龄	2021.06.30	2020.12.31	2019.12.31	2018.12.31
合计	6,980.59	6,595.68	6,998.55	5,715.83

②计算平均迁徙率及历史损失率

2018 年至 2020 年末，公司应收账款余额迁徙如下：

序号	账龄	2019 年账龄在 2020 年迁徙率 Ai	2018 年账龄在 2019 年迁徙率 Bi	2017 年账龄在 2018 年迁徙率 Ci	平均迁徙率 Di=（Ai+Bi+Ci）/3	历史损失率 Ei	历史损失率计算公式
1	1 年以内	0.02%	1.00%	0.45%	0.49%	0.04%	E1=D1*E2
2	1 至 2 年	4.75%	73.00%	42.61%	40.12%	8.02%	E2=D2*E3
3	2 至 3 年	0.00%	23.11%	87.28%	36.80%	20.00%	E3=D3*E4
4	3 年以上	0.00%	63.01%	100.00%	54.34%	54.34%	E4=D4*100%

注：i 为序号。公司 2019 年核销金额 34.69 万元，根据相关核销金额对迁徙率进行了调整。

③以当前信息和前瞻性信息调整历史损失率并确定预期信用损失率

出于谨慎性的考虑，公司将预期未来信用损失增长率设定为 5%，根据此标准确定新金融工具准则下坏账计提比例。同时报告期内，公司根据实际情况，已将 3 年以上的应收款项按单项全额计提了坏账准备。前瞻性调整损失率计算过程及调整后的预期损失率如下：

账龄	历史损失率 A	前瞻性调整损失率 B	预期信用损失率 C=A*(1+B)	公司实际预期信用损失率
1 年以内	0.04%	5%	0.04%	5%
1 至 2 年	8.02%	5%	8.42%	10%
2 至 3 年	20.00%	5%	21.00%	30%
3 年以上	54.34%	5%	57.05%	100%

根据迁徙法计算各账龄段的预期信用损失率低于原坏账准备计提比例。考虑到公司客户质量、结构以及信用状况与往年相比未发生重大变化，基于谨慎性和一致原则，公司仍按原坏账计提比例估计预期信用损失率，应收账款坏账计提较为充分。”

（三）披露报告期内发行人逾期应收款占比较高的原因，2019年末大幅上升的原因，是否符合行业惯例

发行人已在招股说明书“第八节财务会计信息与管理层分析”之“十三、资

产质量情况分析”之“（一）资产状况分析”之“1、流动资产分析”之“（4）应收账款”补充披露如下：

“B：应收账款逾期情况

单位：万元、%

项目	2021.06.30		2020.12.31		2019.12.31		2018.12.31
	金额	变动比例	金额	变动比例	金额	变动比例	金额
应收账款期末余额	6,980.59	5.84	6,595.68	-5.76	6,998.55	22.44	5,715.83
其中：逾期金额	1,690.15	73.79	972.53	-52.43	2,044.21	59.86	1,278.77
其中：未逾期金额	5,290.45	-5.92	5,623.15	13.50	4,954.34	11.66	4,437.06
逾期金额占比	24.21	-	14.74	-	29.21	-	22.37
未逾期金额占比	75.79	-	85.26	-	70.79	-	77.63

报告期内，公司应收账款逾期金额分别为1,278.77万元、2,044.21万元、972.53万元和1,690.15万元，占报告期各期应收账款余额比重为20%左右，公司逾期应收款占比较高的原因如下：

i 报告期内，公司应收账款周转率高于可比公司，主要系公司执行较为严格的信用政策，公司对客户的信用政策主要集中在月结（或货到）30 天内，占销售金额的比重为85%-90%。

ii 公司给予客户的信用期普遍较短，客户由于付款流程较长或者其他原因导致无法按时支付时，为了维护与客户之间良好合作关系，公司与客户协商后适当延期收款。

2019年末逾期应收账款金额为2,044.21万元，较2018年末逾期应收账款增加765.44万元，增长比例为59.86%。受较为严苛信用政策的影响和部分客户资金流紧张的影响，2019年末逾期应收账款增加较大；同时，2019年的催收力度较弱导致逾期金额增长较大。

2020年末逾期应收账款的金额为972.53万元，较2019年末逾期应收账款的减少1,071.68万元，主要原因系公司于2020年12月对2020年度的应收账款进行集中催收。

2021年6月末逾期应收账款的金额为1,690.15万元，较2020年末逾期应收账款的增加717.62万元，增长比例为73.79%。受公司较为严苛信用政策的影

响、大宗原材料涨价客户资金流需求大且紧张的影响，2021 年 6 月末逾期应收账款增加较大。

C、同行业公司应收账款逾期情况

固克节能科技股份有限公司同属于化学原料和化学制品制造业，其逾期应收账款情况如下：

单位：万元

项目	2020.12.31		2019.12.31		2018.12.31
	金额	变动比例	金额	变动比例	金额
应收账款期末余额	41,632.04	31.59%	31,638.87	51.20%	20,925.10
其中：逾期金额	15,242.63	19.61%	12,743.42	60.66%	7,931.97
逾期金额占比	36.61%	-	40.28%	-	37.91%

由上表可知，固克节能科技股份有限公司逾期应收账款占比约为 40%左右，占比较高；2019 年末逾期金额较 2018 年末增加 60.66%,增长幅度较大。

综上所述，报告期内公司逾期应收款占比较高，应收账款逾期金额变动的原因，符合行业惯例。”

（四）披露报告期各期末逾期应收账款的详细情况，包括前五名逾期客户名称、客户类型、逾期金额及占发行人对该客户当期销售收入和应收账款的比例、逾期时间、逾期原因、销售内容、账龄、坏账准备计提情况、未来收回可能性、坏账准备计提是否充分等；补充披露报告期各期末逾期应收账款的期后回款金额及比例

发行人已在招股说明书“第八节财务会计信息与管理层分析”之“十三、资产质量情况分析”之“（一）资产状况分析”之“1、流动资产分析”之“（4）应收账款”之“②应收账款周转率、逾期情况、期后回款情况和信用政策情况”补充披露如下：

“D：报告期各期末逾期应收账款的期后回款金额及比例

单位：万元、%

项目	2021.6.30		2020.12.31		2019.12.31		2018.12.31
	金额	变动比例	金额	变动比例	金额	变动比例	金额
应收账款期末余额	6,980.59	5.84	6,595.68	-5.76	6,998.55	22.44	5,715.83

项目	2021.6.30		2020.12.31		2019.12.31		2018.12.31
	金额	变动比例	金额	变动比例	金额	变动比例	金额
其中：逾期金额	1,690.15	73.79	972.53	-52.43	2,044.21	59.86	1,278.77
其中：未逾期金额	5,290.45	-5.92	5,623.15	13.50	4,954.34	11.66	4,437.06
逾期金额占比	24.21	-	14.74	-	29.21	-	22.37
未逾期金额占比	75.79	-	85.26	-	70.79	-	77.63
逾期期后回款金额	1,250.90	-	923.70	-	2,033.32	-	1,203.46
逾期期后回款比例	74.01	-	94.98	-	99.47	-	94.11

注：报告期各期末逾期应收账款的期后回款截至日期为 2021 年 8 月末。

报告期内，公司逾期应收账款期后回款比例分别为 94.11%、99.47%、94.98%和 74.01%，回款比例较高，逾期应收账款期后回款情况整体良好。

E：报告期内，前五名逾期客户相关情况

单位：万元

年度	客户名称	客户类型	逾期金额	逾期占收入比	逾期占应收比	逾期时间	逾期原因	销售内容	账龄	逾期坏账计提	可收回性	坏账计提是否充分
2021年1-6月	浙江诚成新材料科技有限公司	直接销售	189.91	277.09%	100.00%	6个月内	客户拖欠	复合助剂	1年以内	9.50	部分收回	充分
	安徽森泰木塑集团股份有限公司	直接销售	156.54	25.58%	45.14%	1个月内	客户拖欠	复合助剂	1年以内	7.83	已收回	充分
	浙江元森态木塑科技股份有限公司	直接销售	142.19	44.70%	56.65%	2个月内	客户拖欠	复合助剂	1年以内	7.11	已收回	充分
	南通宝川新材料科技有限公司	经销商销售	82.41	43.28%	78.96%	2个月内	客户拖欠	脂肪酸盐助剂	1年以内	4.12	部分收回	充分
	营口风光新材料股份有限公司	直接销售	78.80	26.31%	100.00%	1个月内	客户拖欠	脂肪酸盐助剂	1年以内	3.94	已收回	充分
2020年度	宁波慧硕新材料有限公司	直接销售	77.16	14.31%	39.86%	1个月内	客户拖欠	脂肪酸盐助剂	1年以内	3.86	已收回	充分
	宁波必硕新材料有限公司	直接销售	57.41	77.41%	90.22%	6个月内	客户拖欠	脂肪酸盐助剂	1年以内	2.87	已收回	充分
	小计	-	134.57	21.94%	52.32%	-	-	-	-	6.73	-	-
	南通宝川新材料科技有限公司	经销商销售	57.13	13.70%	60.07%	2个月内	客户拖欠	脂肪酸盐助剂	1年以内	2.86	已收回	充分
	江苏星和瑞塑木科技有限公司	直接销售	50.00	85.28%	75.47%	2个月内	客户拖欠	复合助剂	1年以内	2.50	已收回	充分
	广东立邦长润发科技材料有限公司	直接销售	23.15	21.10%	45.98%	2个月内	客户拖欠	脂肪酸盐助剂	1年以内	1.16	已收回	充分
	上海立邦长润发涂料有限公司	直接销售	19.59	10.81%	32.57%	1个月内	客户拖欠	脂肪酸盐助剂	1年以内	0.98	已收回	充分

年度	客户名称	客户类型	逾期金额	逾期占收入比	逾期占应收比	逾期时间	逾期原因	销售内容	账龄	逾期坏账计提	可收回性	坏账计提是否充分
	立邦投资有限公司	直接销售	4.08	17.17%	52.38%	2个月内	客户拖欠	脂肪酸盐助剂	1年以内	0.20	已收回	充分
	小计	-	46.82	14.88%	39.58%	-	-	-	-	2.34		充分
	潍坊云鼎新材料科技有限公司	直接销售	46.20	67.80%	100.00%	3个月内	客户拖欠	复合助剂	1年以内	2.31	已收回	充分
2019年度	温州春雷化工有限公司	经销商销售	122.96	45.55%	100.00%	6个月内	客户拖欠	脂肪酸盐助剂	1年以内	6.16	已收回	充分
	南通宝川新材料科技有限公司	经销商销售	69.54	33.54%	81.68%	3个月内	客户拖欠	脂肪酸盐助剂	1年以内	3.48	已收回	充分
	安徽森泰木塑集团股份有限公司	直接销售	61.57	6.41%	17.87%	1个月内	客户拖欠	复合助剂	1年以内	3.08	已收回	充分
	美新科技股份有限公司	直接销售	59.77	18.29%	18.54%	2个月内	客户拖欠	复合助剂	1年以内	2.99	已收回	充分
	浙江万兴新材料有限公司	直接销售	46.68	20.44%	53.73%	2个月内	客户拖欠	脂肪酸盐助剂	1年以内	2.33	已收回	充分
2018年度	广东立邦长润发科技材料有限公司	直接销售	30.17	20.88%	59.29%	3个月内	客户拖欠	脂肪酸盐助剂	1年以内	1.51	已收回	充分
	上海立邦长润发涂料有限公司	直接销售	19.80	7.71%	47.16%	1个月内	客户拖欠	脂肪酸盐助剂	1年以内	0.99	已收回	充分
	立邦投资有限公司	直接销售	3.27	6.42%	50.90%	1个月内	客户拖欠	脂肪酸盐助剂	1年以内	0.16	已收回	充分
	小计	-	53.24	11.77%	53.62%		-	-	-	2.66	已收回	充分
	浙江普利特新材料有限公司	直接销售	38.03	12.05%	30.92%	1个月内	客户拖欠	脂肪酸盐助剂	1年以内	1.90	已收回	充分
	重庆普利特新材料	直接销售	8.65	18.70%	100.00%	1个月内	客户拖欠	脂肪酸盐	1年以内	0.43	已收回	充分

年度	客户名称	客户类型	逾期金额	逾期占收入比	逾期占应收比	逾期时间	逾期原因	销售内容	账龄	逾期坏账计提	可收回性	坏账计提是否充分
	有限公司							助剂				
	小计	-	46.68	12.90%	35.45%	3个月内	-	-	-	2.33	已收回	充分
	广州市聚赛龙工程塑料股份有限公司	直接销售	40.68	30.78%	60.79%	3个月内	客户拖欠	脂肪酸盐助剂	1年以内	2.03	已收回	充分
	芜湖科逸建材有限公司	直接销售	37.49	26.04%	71.75%	4个月内	客户拖欠	脂肪酸盐助剂	1年以内	1.87	已收回	充分
	安徽森泰木塑集团股份有限公司	直接销售	31.88	6.12%	10.50%	1个月内	客户拖欠	复合助剂	1年以内	1.59	已收回	充分

【中介机构核查情况】

（一）核查程序

（1）获取发行人应收票据及应收款项融资备查簿，核对发行人应收票据及应收款项融资贴现时间、背书时间、到期日、承兑银行名单等；查看贴现、背书条款，承兑银行信用等级，是否属于 9+6 银行名列等；查看期末已背书或贴现的银行承兑汇票是否已终止确认，询问终止确认的理由，核实终止确认的是否合理，是否符合会计准则等；

（2）了解、评估管理层关于应收账款坏账准备相关内部控制的设计，并测试关键控制执行的有效性；

（3）获取报告期各末应收账款余额明细表，分析应收账款余额明细表，分析变动的合理性，检查应收账款逾期及期后回款情况；

（4）访谈发行人相关负责人员，了解核查主要客户报告期内的信用政策，报告期内发行人逾期应收款占比较高的原因，2019 年末大幅上升的原因，是否符合行业惯例；

（5）对比同行可比公司的坏账准备计提情况，评价并复核管理层坏账准备计提的合理性；

（6）对发行人主要客户进行走访，了解客户业务经营情况、与发行人的交易及结算情况；

（7）对主要客户期末应收账款余额进行函证，函证选取标准如下：

①对于各期超过实际执行重要性水平的应收账款执行函证程序；

②对于报告期各期的主要客户和主要新增客户执行函证程序。

单位：万元

项目	2021.06.30	2020.12.31	2019.12.31	2018.12.31
应收账款余额	**6,980.59**	6,595.68	6,998.55	5,715.83
发函金额	**6,596.28**	6,093.23	6,506.39	5,269.38
应收账款发函率	**94.49%**	92.38%	92.97%	92.19%
回函金额	**5,573.20**	5,668.59	5,947.08	4,644.80
应收账款回函率	**84.49%**	93.03%	91.40%	88.15%

项目	2021.06.30	2020.12.31	2019.12.31	2018.12.31
回函金额占应收账款余额比例	**79.84%**	85.94%	84.98%	81.26%

（二）核查意见

经核查，保荐人认为：

1、报告期各期末尚未到期已终止确认的银行承兑汇票仍具有追索权，发行人将收到的上述 15 家大型银行作为承兑人的银行承兑汇票背书或贴现时其几乎所有的风险和报酬已经转移，满足终止确认的条件。

2、发行人根据迁徙法计算各账龄段的预期信用损失率低于原坏账准备计提比例。考虑到发行人客户质量、结构以及信用状况与往年相比未发生重大变化，基于谨慎性和一致原则，发行人仍按原坏账计提比例估计预期信用损失率，应收账款坏账计提较为充分。

3、报告期内，发行人逾期应收款占比较高的原因为，发行人执行较为严格的信用政策；发行人给予客户的信用期普遍较短，客户由于付款流程较长或者其他原因导致无法按时支付时，为了维护与客户之间良好合作关系，发行人与客户协商后适当延期收款。2019 年末逾期应收账款大幅度上升的主要原因系，受较为严苛信用政策的影响、部分客户资金流紧张的影响、催收力度和时间的影响。同行业可比公司未披露应收账款逾期情况，无法判断应收账款逾期金额的变动是否符合行业惯例。

4、报告期各期末，发行人逾期应收账款预计可以收回，逾期应收账款坏账准备计提充分，逾期应收账款期后回款比例较高，逾期应收账款期后回款情况整体良好。

十、关于存货

申报文件显示：

（1）报告期各期末，公司存货账面余额分别为1,615.66万元、1,859.14万元、2,135.17万元、1,527.76万元。

（2）报告期各期末，发行人的存货跌价准备分别为0.00万元、2.15万元、2.15万元和1.44万元，占比较低。

请发行人：

（1）披露2018年末库存商品大幅上升的原因。

（2）结合主要产品生产周期说明发行人原材料账面价值较低的原因及合理性。

（3）结合合同订单、物流凭证、出入库记录等披露报告期各期末发出商品的期后结转情况，并说明是否存在通过发出商品调节资产的情形。

（4）结合主要原材料和产成品的保质期要求，说明发行人存货跌价计提政策是否考虑了原材料和产成品保质期，相关跌价准备计提是否符合行业惯例。

请保荐人、申报会计师发表明确意见。

【发行人回复】

（一）披露2018年末库存商品大幅上升的原因

发行人已在招股说明书“第八节 财务会计信息与管理层分析”之“十三、资产质量分析”之“（一）资产状况分析”之“1、流动资产分析”之“（8）存货”之“①存货构成情况”之“B：库存商品波动的主要原因分析”中补充披露如下：

“产成品余额的变动主要受订单变动的影响，**报告期各期末，公司尚未发货的在手销售订单及库存商品情况如下：**

项目	2021年6月末	2020年末	2019年末	2018年末	2017年末
期末在手订单数量(吨)	1,907.42	3,413.42	3,291.31	3,040.73	1,687.35
库存商品金额（万元）	1,578.09	1,337.53	977.55	971.53	547.25
库存商品数量（吨）	1,743.87	1,746.14	1,548.13	1,391.42	729.66
单位库存成本（元/吨）	9,049.34	7,659.92	6,314.39	6,982.29	7,500.07
库存商品变动（万元）	240.56	359.98	6.02	424.28	-
库存量变动对库存商品变动的贡献（万元）	-1.74	125.03	109.42	496.32	-
单位库存成本变动对库存商品变动的贡献（万元）	242.30	234.95	-103.40	-72.04	-

注：库存量变动对库存商品变动的贡献=（本期库存量-上期库存量）*上期单位库存成本；单位库存成本变动对库存商品变动的贡献=（本期单位库存成本-上期单位库存成本）*本期库存量。

2018 年末库存商品大幅上升主要系受库存数量增加影响，公司期末在手订单数量大幅增加，以及因二期项目（位于厂房四）投产，同时仓储租赁面积扩大，公司生产能力与仓储能力在 2018 年度均有所提升，在此基础上，公司为及时满足客户交期要求，提高了期末库存数量。

2020 年末库存商品大幅上升主要系受单位库存成本增加影响，公司主要原材料硬脂酸价格较大幅度上涨，从而导致单位库存成本增加；同时随着 2020 年末在手订单数量上涨，公司为及时满足客户交期要求，增加了期末库存数量，导致库存商品金额增加。

2021 年 6 月末库存商品较上年末有所上升主要系受单位库存成本增加影响，公司主要原材料硬脂酸和氧化锌均存在较大幅度上涨，从而导致单位库存成本增加，进而导致库存商品金额增加。2021 年 6 月在手订单数量较上年末下降较大主要系受原材料价格波动加大影响，公司适当减少了部分长线锁定价格的订单。”

（二）结合主要产品生产周期说明发行人原材料账面价值较低的原因及合理性

公司原材料账面价值较低主要系交货周期与生产周期较短，从而有效降低了公司的安全库存。一般情况下，公司会根据生产情况对主要原材料进行备货，硬脂酸的备货数量为 2 天左右的生产耗用量，氧化锌的备货数量为 5 天左右的生产耗用量，备货量较小的原因系交货周期很短。

公司主要生产用原材料为硬脂酸和氧化锌，报告期内，公司与各原材料供应商的距离不同，交货周期存在一定差异，通常情况下，主要液体硬脂酸供应商的交货周期为 1 天左右，主要固体硬脂酸供应商的交货周期为 14 天左右，氧化锌交货周期 7 天左右，公司会根据生产计划提前通知供应商合理安排时间分批次交货以满足生产需要。

脂肪酸盐助剂的生产流程为：投料反应、制程检测、成品制备、成品检测、包装入库、成品入仓。复合助剂的生产流程为：配料投料、成品制备、包装、检测、成品入仓。硬脂酸锌、硬脂酸钙、硬脂酸镁的生产周期基本相同，产品生产周期从投料到出料的时间约 4-5 小时，其他脂肪酸盐助剂产品的生产周期约 4.5

小时，复合润滑剂产品的生产周期约 7 小时。

（三）结合合同订单、物流凭证、出入库记录等披露报告期各期末发出商品的期后结转情况，并说明是否存在通过发出商品调节资产的情形

发行人已在招股说明书“第八节 财务会计信息与管理层分析”之“十三、资产质量分析”之“（一）资产状况分析”之“1、流动资产分析”之“（8）存货”中补充披露如下：

“②发出商品期后结转情况

公司发出商品核算为已通过物流从仓库发出的存货，由于在途未达，在报告期各期末客户尚未签收的部分。报告期各期末，公司发出商品的情况如下：

项目	发出数（笔）	发出数量（吨）	平均数（吨/笔）	发出商品余额（万元）	平均成本（万元/吨）	截止2021年8月31日结转金额（万元）	期后结转进度（%）
2021年1-6月	71.00	549.35	7.74	499.06	0.91	499.06	100.00%
2020年度	89.00	711.41	7.99	552.67	0.78	552.67	100.00%
2019年度	79.00	804.78	10.19	540.34	0.67	540.34	100.00%
2018年度	68.00	548.90	8.07	380.19	0.69	380.19	100.00%

公司发出商品对应的销售订单月份主要是各报告期的12月或者6月，出库单月份均是各报告期的12月或者6月，出库单上客户签收时间均在次年1月或者下半年7月，而公司根据客户签收日期于次年1月或者下半年7月确认了收入，并结转了相应的发出商品金额。公司不存在通过发出商品调节资产的情形。”

（四）结合主要原材料和产成品的保质期要求，说明发行人存货跌价计提政策是否考虑了原材料和产成品保质期，相关跌价准备计提是否符合行业惯例

1、报告期内，公司主要原材料和主要产成品的保质期要求

项目	类型	保质期	相关标准	备注
硬脂酸	主要原材料	12 个月	GB/T 9103-2013	-
氧化锌	主要原材料	6 个月	GB/T 3185-92	注 1
硬脂酸锌	产成品	12 个月	HG/T 3667-2012	-
硬脂酸钙	产成品	12 个月	HG/T 2424-2012	-
硬脂酸镁	产成品	12 个月	公司标准	注 2

项目	类型	保质期	相关标准	备注
复合润滑剂	产成品	12 个月	公司标准、定制产品	注 3

注 1：期满后按标准各条规定进行检验，如达到各项要求时，可继续使用。注 2：硬脂酸镁无国家或行业相关标准，公司执行公司内部标准。注 3：复合润滑剂产品为公司定制产品，公司出厂规定的保质期为 1 年。

报告期各期末，公司期末库存主要原材料硬脂酸和氧化锌均未超过保质期，主要产成品硬脂酸锌、硬脂酸钙、硬脂酸镁均未超过保质期。2018 年末、2019 年末**和 2021 年 6 月末**，公司主要产成品复合润滑剂未超过保质；2020 年末，复合润滑剂超过 12 个月的数量为 0.375 吨，存货金额为 0.25 万元，超过 12 个月的复合润滑剂尚可使用。

2、报告期内，公司存货跌价准备计提政策情况

发行人未针对上述原材料与产成品保质期制定具体存货跌价计提政策，但在实际进行存货跌价测试计提跌价准备时，均有考虑保质期影响，具体如下：

（1）原材料

未超过保质期的原材料，对于主料硬脂酸与氧化锌以及其他辅料，根据其所能生产的产品售价减去至完工时估计将要发生的成本、估计的销售费用以及相关税费后的金额确定可变现净值；当其可变现净值低于账面余额时，公司按差额部分计提跌价准备；超过保质期的原材料，对于与生产相关的原材料，公司对其相关指标进行检测，若通过检测则按照未超过保质期的原材料进行跌价测试，若未通过测试则按照其账面余额全面计提跌价准备。

（2）库存商品

未超过保质期的库存商品，对于预计直接对外销售的库存商品，根据该产品或同类产品在资产负债表日前已实现的售价减去估计的销售费用以及相关税费后的金额确定可变现净值；当其可变现净值低于账面余额时，公司按差额部分计提跌价准备；超过保质期的库存商品，若通过技术部门对其检测，则按照未超过保质期库存商品的测算方法进行跌价测试；超过保质期不能通过检测的，按照其账面余额全额计提跌价准备。

3、报告期内，公司存货跌价准备计提与同行业比较情况

同行业可比公司未披露存货跌价计提政策针对原材料和库存商品保质期的

相关要求，无法与其进行比较。**但是根据与公司同属于化学原料和化学制品制造业的中核华原钛白股份有限公司（以下简称“中核钛白”）公开信息披露可知，其存货跌价计提准备情况如下：**

中核钛白于各资产负债表日按单个存货项目对存货测算其可变现净值，存货成本高于其可变现净值的，计提存货跌价准备。其中，对于超过保质期的原材料，经生产部门、质量检测部门确认，没有使用价值的原材料，全额计提跌价准备；有使用价值的原材料，经测算其可变现净值，将其可变现净值低于账面成本的部分计提跌价准备。

综上所述，报告期各期末，公司主要原材料均未超过保质期，主要产成品硬脂酸锌、硬脂酸钙、硬脂酸镁均未超过保质期；2018 年末、2019 年末**和 2021 年 6 月末**，公司主要产成品复合润滑剂未超过保质期；根据存货跌价准备测试，上述产品无需计提跌价准备。2020 年末，复合润滑剂超过 12 个月的数量和金额较小且尚可使用，根据存货跌价测试，上述产品无需计提跌价准备。公司存货跌价计提政策已经考虑了原材料和产成品保质期，**虽然**同行业**可比**公司未披露存货跌价计提政策针对原材料和库存商品保质期的相关要求，**但是根据同属于化学原料和化学制品制造业中已披露相关信息的公司可知，公司存货跌价计提政策**符合行业要求。

【中介机构核查情况】

（一）核查程序

1、了解报告期各期末在手订单情况，分析各期末库存商品余额与在手订单数量的匹配性；

2、访谈生产负责人和采购负责人，了解原材料备货周期与产品生产周期；

3、查看原材料明细表与发出商品明细表，了解期末结存情况；

4、执行收入截止测试，检查销售订单、出库及签收单、物流单、期后确认收入相关记账凭证、发票和银行回单等相关单据对期后确认收入的真实准确性进行核查，检查库存商品期后结转情况；

发出商品对应的截止性测试比例如下：

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
发出商品金额	**499.06**	552.67	540.34	380.19
发出商品截止性测试金额	**499.06**	552.67	540.34	380.19
发出商品截止性测试比例	**100.00%**	100.00%	100.00%	100.00%

5、实地盘点，了解原材料与产成品保质期，检查是否存在呆滞变质存货；

6、获取发行人报告期各期的存货跌价准备测试表，复核存货跌价准备计提的准确性；

7、查看同行业上市公司存货跌价准备计提政策。

（二）核查意见

经核查，保荐人认为：

1、2018 年末，发行人库存商品大幅增加的主要原因系期末库存数量增加。2020 年末，发行人库存商品大幅增加的主要原因系单位库存成本增加，具有合理性。

2、报告期各期末，发行人原材料账面价值较低的主要原因系发行人的生产周期、备货周期和交货周期较短，符合发行人实际情况，具有合理性。

3、报告期各期末，发行人发出商品主要系已在各期末发出在途尚未签收的产品，并于期后签收实现销售，发行人不存在通过发出商品调节资产的情形。

4、报告期内，发行人存货有产品保质期要求，发行人实际计提存货减值准备时考虑了产品保质期要求。因同行业可比公司未披露产品保质期的相关信息，无法判断就产品保质期计提存货跌价准备是否符合行业惯例。

十一、关于固定资产、在建工程和长期待摊费用

申报文件显示：

（1）报告期各期末，发行人固定资产账面价值分别为3,186.77万元、3,667.77万元、3,403.30万元、3,450.50万元，未发生重大变动。

（2）报告期各期末，公司在建工程分别为29.64万元、0万元、275.91万元、834.81万元，占比较小，主要为机器设备、印尼汉维厂房及环保硬脂酸盐生产

项目厂区厂房四。

（3）报告期内，发行人长期待摊费用为湖南炎陵商会费和环保协会会费。

请发行人：

（1）披露报告期内固定资产规模与产能的匹配情况。

（2）结合发行人2015年机器设备自动化改造的具体情况及技术工艺方面的差异，说明报告期内发行人营业收入与机器设备原值的比例远高于同行业可比公司的原因。

（3）披露印尼汉维的业务规划、产能设计、项目总投资安排等，并说明厂房预算金额的合理性，并说明。

（4）披露印尼汉维租赁土地的租约期限与厂房设备使用寿命、折旧政策的匹配情况，租约到期后的资产处置计划。

（5）发行人在长期待摊费用中列报湖南炎陵商会费和环保协会会费是否符合《企业会计准则》相关要求。

请保荐人、申报会计师发表明确意见，并说明对境外资产的真实性和准确性采取的核查手段及结论。

【发行人回复】

（一）披露报告期内固定资产规模与产能的匹配情况

发行人已在招股说明书“第六节 业务与技术”之“三、发行人销售情况和主要客户”之“（一）主要产品规模情况”之“4、发行人固定资产规模与产能的匹配性”中补充披露如下：

“4、发行人固定资产规模与产能的匹配性

（1）机器设备数量与产能的匹配性

脂肪酸盐助剂的生产流程为：投料反应、制程检测、成品制备、成品检测、包装入库、成品入仓。复合助剂的生产流程为：配料投料、成品制备、包装、检测、成品入仓。其中反应釜为制约公司产能的关键设备，公司产能的计算依据为：产能=瓶颈工序生产设备数量（反应釜）*单台设备单批最大产量*单日最

大生产批次数*生产天数。截至 2021 年 6 月 30 日，公司实际投入的反应釜数量为 17 个，与公司产能情况相符。

截至 2021 年 6 月 30 日，公司主要机器设备情况如下：

单位：万元

序号	设备名称	单位	数量	账面原值	账面价值	成新率
1	反应釜	台	22	454.73	300.23	66.02%
2	乳化釜	台	2	27.21	15.55	57.12%
3	造粒塔	台	5	159.37	93.11	58.42%
4	切片机	台	3	36.79	9.80	26.62%
5	粉碎机	台	15	282.70	174.26	61.64%
6	混合机	台	4	40.82	19.36	47.42%
7	包装机	台	25	99.79	60.20	60.33%
8	空压机	台	4	31.80	20.02	62.97%
9	输送设备	-	-	549.06	314.06	57.20%
10	除尘设备	-	-	76.03	49.48	65.07%
11	锅炉	台	2	114.98	72.89	63.40%
12	蒸汽发生器	台	2	10.72	5.93	55.30%
13	储罐	台	2	53.35	12.36	23.17%
合计				1,937.36	1,147.23	59.22%

注：截至 2021 年 6 月 30 日，公司反应釜账面数量为 22 个，实际使用数量为 17 个，差异为 3 个反应釜备用以及 2 个用作生产水性产品的反应釜尚未投入使用。

（2）机器设备原值与产能的匹配性

项目	单位	2020 年度批复产能	2021.06.30/2021 年 1-6 月	2020.12.31/2020 年度		2019.12.31/2019 年度		2018.12.31/2018 年度	
			产能/金额	产能/金额	增长率	产能/金额	增长率	产能/金额	增长率
硬脂酸锌	吨	35,000.00	21,224.00	42,448.00	0.00%	42,448.00	38.30%	30,693.33	3.97%
硬脂酸钙	吨	10,000.00	3,168.00	6,336.00	0.00%	6,336.00	22.73%	5,162.67	4.76%
硬脂酸镁	吨	5,000.00	528.00	1,056.00	0.00%	1,056.00	71.43%	616.00	16.67%
其他脂肪酸盐助剂	吨	3,000.00	2,172.00	3,000.00	0.00%	3,000.00	0.00%	3,000.00	0.00%
复合润滑剂	吨	7,000.00	2,250.00	4,500.00	0.00%	4,500.00	0.00%	4,500.00	0.00%
合计产能	吨	60,000.00	29,342.00	57,340.00	0.00%	57,340.00	30.40%	43,972.00	3.52%
机器设备原值	万元	—	2,175.94	2,083.67	10.47%	1,886.25	0.72%	1,872.70	48.58%
每单位产能机器设备原值	元/吨	—	370.79	363.39	10.47%	328.96	-22.76%	425.89	43.53%

注：计算 2021 年 1-6 月每单位产能机器设备原值时，分母按照全年产能计算。

报告期内公司每单位产能机器设备原值分别为 425.89 元/吨、328.96 元/吨、363.39 元/吨和 370.79 元/吨，同比变动比例分别为 43.53%、-22.76%、10.47%和 2.04%。报告期内公司产能变动滞后于机器设备原值变动，主要原因系产能计算方式以及期间数和时点数差异所导致。具体情况如下：

公司机器设备原值 2018 年末较 2017 年末增长 48.58%，主要原因系公司于 2018 年 11 月为二期生产线购入机器设备或机器设备达到预定可使用状态。2018 年 11 月公司二期生产线正式投产，当年投产的生产线按照实际投产天数测算当年产能，因此产能 2018 年较 2017 年仅增长 3.52%。

2019 年全年公司二期生产线均投产，因此产能 2019 年较 2018 年增长 30.40%。二期生产线的主要机器设备已于 2018 年 11 月购入或达到预定可使用状态，因此机器设备原值 2019 年末较 2018 年末仅增长 0.72%。

公司机器设备原值 2020 年末较 2019 年末增长 10.47%，主要原因系公司为新增的水性材料项目购入机器设备或机器设备达到预定可使用状态。2020 年水性材料项目未正式投产，因此未将其计入 2020 年的产能。

综上所述，公司现有固定资产规模与其生产能力相匹配。”

（二）结合发行人2015年机器设备自动化改造的具体情况及技术工艺方面的差异，说明报告期内发行人营业收入与机器设备原值的比例远高于同行业可比公司的原因

1、固定资产水平及其变动趋势与生产经营情况的配比

单位：万元

企业名称	项目	2021 年 1-6 月	2020 年度	2019 年度	2018 年度
华明泰	营业收入（万元）	**29,740.34**	59,877.69	52,022.55	50,200.18
	机器设备原值（万元）	**6,745.64**	6,612.70	6,192.30	5,136.42
	营业收入/机器设备原值	**4.41**	9.05	8.40	9.77
利安隆	营业收入（万元）	**161,672.45**	248,278.71	197,831.15	148,774.93
	机器设备原值（万元）	**103,347.03**	98,081.82	64,526.77	43,791.99
	营业收入/机器设备原值	**1.56**	2.53	3.07	3.40
呈和科技	营业收入（万元）	**26,293.09**	46,026.27	39,213.26	30,436.01
	机器设备原值（万元）	**3,392.76**	3,392.76	3,379.21	2,655.26

企业名称	项目	2021 年 1-6 月	2020 年度	2019 年度	2018 年度
	营业收入/机器设备原值	**7.75**	13.57	11.60	11.46
平均水平		**4.57**	8.38	**7.69**	**8.21**
汉维科技	营业收入（万元）	**24,759.67**	47,496.74	43,870.63	39,212.64
	机器设备原值（万元）	**2,175.94**	2,083.67	1,886.25	1,872.70
	营业收入/机器设备原值	**11.38**	**22.79**	**23.26**	**20.94**

2、公司营业收入与机器设备原值的比例远高于同行业可比公司的原因

（1）公司自动化改造情况及技术工艺方面的差异

①公司合理布局物料输送管道，将各生产环节通连和整合，节省了人工备料、运料和投料的时间及材料损耗率，从而提高了公司的生产效率。

②公司使用半自动化包装机，替代了人工打包方案，从而提高打包效率，缩短了产品出厂时间。

③公司改善了反应环节的工艺流程，提高了反应釜关键机器设备的自动化程度，通过精准控制反应过程中的时间、温度和压力等关键因素，从而提高了生产效率。

（2）公司与华明泰自动化改造情况

①公司自动化改造投入情况

单位：万元

期间	分类	期末原值	投入金额	账面价值	成新率
2015 年度/2015 年 12 月 31 日	机械设备	1,058.17	885.47	991.19	93.67%

公司 2015 年完成自动化更新改造，投入金额为 885.47 万元，截至 2015 年 12 月 31 日，公司机械设备成新度高达 93.67%。

②华明泰自动化改造投入情况

单位：万元

公司名称	2021 年 1-6 月	2020 年度	2019 年度	2018 年度	2017 年度	2016 年度
华明泰	**150.05**	481.17	1,309.30	314.16	2,148.02	458.09

注：以上数据包括华明泰合并范围内子公司的机器设备投入金额。

公司已于 2015 年完成了自动化改造，华明泰 2016 年开始自动化改造，近几

年持续进行自动化改造。随着时间的推移，由于通货膨胀和人工、资产等要素持续上涨，设备材料成本、安装调试成本随之上升，华明泰机器设备价值比公司高。华明泰具有实际经营业务的分子公司数量较多，产品类型亦较多，需要配置更多的生产线和专用设备，相应的设备投资也较大。因此，公司营业收入与机器设备原值的比例远高于华明泰。

（3）公司与呈和科技、利安隆的情况

报告期内，公司与呈和科技、利安隆的主要产品存在较大差异，其生产工艺亦存在较大差异，生产过程中所使用的机器设备存在较大差异。因此，公司营业收入与机器设备原值的比例与呈和科技、利安隆的比例不具有可比性。综上分析，公司营业收入与机器设备原值的比例与呈和科技、利安隆不具有可比性，与华明泰差异的主要原因系自动化改造的时间差异，以及华明泰具有生产业务的分子公司较多导致机器设备投入较大。

（三）披露印尼汉维的业务规划、产能设计、项目总投资安排等，并说明厂房预算金额的合理性，并说明

发行人已在招股说明书“第八节 财务会计信息与管理层分析”之“十三、资产质量分析”之“（一）资产状况分析”之“2、非流动资产分析”之“（2）在建工程”中补充披露如下：

“③印尼汉维的业务规划、产能设计、项目总投资安排等情况

2018 年 12 月，公司与 PT SNI 合资设立印尼汉维，从事环保橡塑助剂的生产和销售，主要产品包括脂肪酸盐、脂肪酸酯等。印尼汉维位于棕榈油主要产地印度尼西亚，享有天然的原材料资源优势，该基地产能长期旨在满足公司未来开发海外市场的战略需求，短期用于弥补国内产能不足需求。印尼汉维生产基地规划建设年产 6 万吨橡塑环保助剂，包括年产 5 万吨的脂肪酸盐类产品（其中 3 万吨硬脂酸锌，2 万吨硬脂酸钙）和年产 1 万吨的脂肪酸酯类产品。

印尼汉维目前正在进行一期项目的建设，一期建设项目规划年产 5 万吨橡塑环保助剂，此项目预计 2022 年开始投产。印尼汉维一期建设项目短期用于弥补国内产能不足需求，全面投产后预计新增营业收入 31,900.00 万元。印尼汉维一期建设项目总投资额 4,468.94 万元，具体构成如下：

单位：万元

序号	项目	项目资金	占比
1	建筑工程费	1,754.67	39.26%
2	设备购置及安装调试费	2,308.00	51.65%
3	预备费	406.27	9.09%
合计		4,468.94	100.00%

印尼汉维一期建设项目厂房预算金额1,754.67万元，系根据和工程承包方已签订的合同金额及预计将发生的其他基础设施建设的支出金额计算，印尼汉维的厂房预算金额具有合理性。”

（四）披露印尼汉维租赁土地的租约期限与厂房设备使用寿命、折旧政策的匹配情况，租约到期后的资产处置计划

发行人已在招股说明书“第八节 财务会计信息与管理层分析”之“十三、资产质量分析”之“（一）资产状况分析”之“2、非流动资产分析”之“（2）在建工程”中补充披露如下：

“④印尼汉维租赁土地的租约期限与厂房设备使用寿命、折旧政策的匹配情况

2019年5月13日，印尼汉维与PT WILMAR NABATI INDONESIA签订《租赁协议》，印尼汉维向PT WILMAR NABATI INDONESIA承租位于印度尼西亚东爪哇格雷西西多汝坤的土地（HGB所有权的登记证书号：00143），租赁期限至2047年1月1日，租赁期限约为27年。

截至2021年6月30日,印尼汉维厂房在建工程账面价值为1,274.37万元，项目进度已达80%，由于不可抗力等影响，导致其仍未达到预定可使用状态，未转入固定资产核算。

房屋及建筑物的折旧方法、折旧年限、残值率和年折旧率如下：

类别	折旧方法	折旧年限	残值率	年折旧率
房屋及建筑物	年限平均法	20年	5%	4.75%
机械设备	年限平均法	10年	5%	9.50%

综上所述，印尼汉维租赁土地的租约期限（约27年）大于房屋及建筑物的折旧年限（20年）和机械设备的折旧年限（10年），印尼汉维的在建工程尚未

转固，印尼汉维在建工程转固后预计折旧年限不会超过土地的租约期限，土地租约期限和厂房设备使用寿命、折旧政策相匹配。

⑤印尼汉维租赁土地租约到期后的资产处置计划

根据印尼汉维与 PT WILMAR NABATI INDONESIA 签订的《租赁协议》，该《租赁协议》第 3.续租选择权之 3.1 和 3.2 规定：“出租方应尽一切合理努力，在有关公共机构延长 HGB 第 00143 号地块所有权凭证的效力。如果出租方在相关公共机构成功延长了 HGB 第 00143 号地块的所有权凭证的效力，出租方特此授予承租方在本次届满后续展本次的选择权，续展期限为等于但不得少于 HDB 第 00143 号地块续展的年数。”

根据《租赁协议》第 6.1.2（3）的规定“在本次到期后或确定本次租赁的更早时间（在收到出租方要求拆除特许建筑物的改进物的通知后或出租方决定拆除特许建筑物的改进物时），承租方应拆除该特许建筑物的改进物；如果在本次到期后或确定本次的更早时间，承租方没有或拒绝拆除特许建筑物的改进物，则承租方应向出租方赔偿因拆除特许建筑物的改进物产生的所有费用。”

综上所述，印尼汉维租赁土地租约到期后，如未续期，印尼汉维需要自行拆除相应的资产并自行处置；如印尼汉维未自行拆除相应的资产，出租方拆除相应资产的费用由印尼汉维承担。”

（五）发行人在长期待摊费用中列报湖南炎陵商会费和环保协会会费是否符合《企业会计准则》相关要求

根据《企业会计准则-基本准则》关于资产的定义，资产是指企业过去的交易或者事项形成的、由企业拥有或者控制的、预期会给企业带来经济利益的资源。

资产是由企业过去的交易或者事项所形成，过去的交易或者事项包括购买、生产、建造行为或者其他交易或事项。换句话说，只有过去的交易或者事项才能产生资产，企业预期在未来发生的交易或者事项不形成资产。

资产应为企业拥有或者控制的资源资产作为一项资源，应当由企业拥有或者控制，具体是指企业享有某项资源的所有权，或者虽然不享有某项资源的所有权，但该资源能被企业所控制。

资产预期会给企业带来经济利益资产预期会给企业带来经济利益，是指资产直接或者间接导致现金和现金等价物流入企业的潜力。这种潜力可以来自企业日常的生产经营活动，也可以是非日常活动；带来经济利益的形式可以是现金或者现金等价物形式，也可以是能转化为现金或者现金等价物的形式，或者是可以减少现金或者现金等价物流出的形式。

《会计科目和主要账务处理》之长期待摊费用规定：“1801 长期待摊费用一、本科目核算企业已经发生但应由本期和以后各期负担的分摊期限在 1 年以上的各项费用，如以经营租赁方式租入的固定资产发生的改良支出等。”。

报告期内，公司在长期待摊费用中列报的湖南炎陵商会费为公司支付给广东省湖南炎陵商会的会费，支付金额为 5 万元，会费期间为 2017 年 10 月至 2022 年 10 月；公司在长期待摊费用中列报的环保协会会费为支付给环保协会的会费，支付金额为 8 万元，会费期间为 2018 年至 2021 年。

公司支付的广东省湖南炎陵商会费和环保协会会费符合资产的定义，公司支付的会费已是过去的交易或事项所形成，作为协会会员，享有会员所带来的权利，进而预期会给公司带来相应的经济利益，因而满足资产的定义，同时满足资产的确认条件。由于广东省湖南炎陵商会会员和环保协会会员的期间均已经超过 1 年的时间，符合长期待摊费用的列报要求，因此在长期待摊费用中列报。

综上所述，公司在长期待摊费用中列报湖南炎陵商会费和环保协会会费符合《企业会计准则》相关要求。

【中介机构核查情况】

（一）核查程序

1、取得发行人的固定资产清单和产能计算表，分析报告期内发行人固定资产规模与产能的匹配情况；

2、查阅印尼汉维项目预算表、相关工程服务协议；

3、查阅发行人印尼土地租赁协议；

4、查阅发行人同行业公众公司年度报告、招股说明书等，了解其固定资产投入情况等；

5、查阅发行人支付广东湖南炎陵商会费和环保协会会费的凭证及附件；

6、对印尼汉维银行进行询证、获取印尼汉维银行流水、委托印尼会计师事务所对在建工程进行监盘、抽取印尼汉维工程合同、付款凭证及记账凭证等，对印尼汉维预付账款等进行函证。

（二）核查意见

经核查，保荐人认为：

1、报告期内，发行人现有固定资产规模与其生产能力相匹配。

2、报告期内，发行人自动化改造主要体现在生产环节通连和整合、投料自动化和打包半自动化，以及提高反应釜关键机器设备的自动化程度。发行人营业收入与机器设备原值的比例与呈和科技、利安隆不具有可比性，与华明泰差异的主要原因系自动化改造的时间差异，以及华明泰具有生产业务的分子公司较多导致机器设备投入较大。

3、报告期内，印尼汉维一期建设项目厂房预算金额系根据和工程承包方已签订的合同金额及预计将发生的其他基础设施建设的支出金额计算，印尼汉维的厂房预算金额具有合理性。

4、印尼汉维租赁土地的租约期限（约 27 年）大于房屋及建筑物的折旧年限（20 年）和机械设备的折旧年限（10 年），印尼汉维的在建工程尚未转固，印尼汉维在建工程转固后预计折旧年限不会超过土地的租约期限，土地租约期限和厂房设备使用寿命、折旧政策相匹配；租赁到期后的资产由印尼汉维自行拆除并自行处置，如印尼汉维未自行拆除相应的资产，出租方拆除相应资产的费用由印尼汉维承担。

5、报告期内，发行人在长期待摊费用中列报湖南炎陵商会费和环保协会会费符合《企业会计准则》的要求。

6、印尼汉维的资产真实、准确。

十二、关于一致行动协议

申报文件显示：

（1）发行人控股股东为周述辉，但在新三板挂牌期间认定无控股股东。

（2）2015年12月，在公司将整体变更为股份有限公司时，周述辉、谭志佳、荀育军、李拥军（以下简称周述辉等4人）签署了《一致行动人协议》，协议期限为5年。2020年8月21日，周述辉等4人签署了新的《一致行动协议》，协议各方决定作为一致行动人在未来5年内行使公司的董事权利和/或股东权利时各方保持一致、作出相同的意思表示。无法达成一致时，各方同意按照周述辉的意见作出一致行动的决定。

请发行人：

（1）披露本次申报认定控股股东与新三板挂牌期间信息披露不一致的原因。

（2）披露新《一致行动协议》与2015年《一致行动协议》的内容差异及影响，2015年《一致行动协议》是否已经终止，新《一致行动协议》的生效时间、解除条款。

请保荐人、发行人律师发表明确意见。

【发行人回复】

（一）披露本次申报认定控股股东与新三板挂牌期间信息披露不一致的原因

公司已在招股说明书“第五节 发行人基本情况”之“五、发行人在其他证券市场的上市或挂牌情况”之“（三）本次申报文件与新三板挂牌期间信息披露差异情况”中补充披露如下：

“根据《深圳证券交易所创业板股票首次公开发行上市审核问答》第 9 问答的规定，公司股权较为分散但存在单一股东控制比例达到 30%的情形的，若无相反的证据，原则上应将该股东认定为控股股东或实际控制人。周述辉通过直接及间接方式合计控制公司 42.69%的股份，远超第二大股东谭志佳的持股比例 16.80%。因此，应将周述辉认定为公司的控股股东。

新三板挂牌时，公司对于控股股东的概念理解不深，考虑到公司由四名股东共同实际控制，因此认定为公司无控股股东。

公司本次申报，根据相关规定，谨慎认定控股股东为周述辉，实际控制人

仍为周述辉、谭志佳、荀育军及李拥军。

另外，公司控股股东及实际控制人在本次申报中出具的承诺函及承担的相关义务相同，因此，不存在通过认定周述辉为控股股东的方式规避公司实际控制人应承担义务的情况。”

（二）披露新《一致行动协议》与2015年《一致行动协议》的内容差异及影响，2015年《一致行动协议》是否已经终止，新《一致行动协议》的生效时间、解除条款

公司已在招股说明书“第五节 发行人基本情况”之“八、持有发行人 5%以上股份的主要股东及实际控制人的基本情况”之“（二）发行人实际控制人的基本情况”中补充披露如下：

“经比对新《一致行动协议》和 2015 年《一致行动协议》的内容，两份协议的主要差异、差异原因如下：

2015 年《一致行动协议》约定的条款	协议调整后的条款	调整的原因
一致行动的事项范围包括：（1）行使董事会、股东大会的表决权；（2）向董事会、股东大会行使提案权；（3）行使董事、监事候选人提名权；（4）保证所推荐的董事人选在董事会行使表决权时，采取相同的意思表示；（5）行使公司经营决策权。	一致行动的事项范围包括：（1）行使董事会、股东大会的表决权；（2）向董事会、股东大会行使提案权；（3）行使董事、监事候选人提名权；（4）行使公司经营决策权。	删除“（4）保证所推荐的董事人选在董事会行使表决权时，采取相同的意思表示”，原因是公司董事对公司负有职责和义务，约定协议各方保证所推荐人选采取相同意思表示，不符合公司董事对公司负有的忠实义务和勤勉义务。
（一）本协议各方应当在行使公司股东权利，包括但不限于行使召集权、提案权、表决权等权利时采取一致行动。包括：……	（一）本协议各方应当在行使公司股东权利，包括但不限于行使召集权、提案权、表决权等权利时采取一致行动。包括：…… 13、其他《公司法》等法律法规或公司章程规定的应由股东大会审议的事项。	增加了条款“13、其他《公司法》等法律法规或公司章程规定的应由股东大会审议的事项”，原因是增加此条款作为兜底约定。
（三）在不违反《公司法》等法律法规、公司章程，不损害公司、股东和债权人利益的情况下，协议各方应当在行使公司股东、董事权利前进行充分的协商、沟通，形成一致意见后，在公司的股东大会、董事	（三）在不违反《公司法》等法律法规、公司章程，不损害公司、股东和债权人利益的情况下，协议各方应当在行使公司股东、董事权利前进行充分的协商、沟通，形成一致意见	删除“由本协议各方提名的董事，在所有董事会决议中的意思表达（包括委托其他董事出席并表决的事项）与其提名人保持一致”，原因是与本表第一条的调整保持一致。

2015 年《一致行动协议》约定的条款	协议调整后的条款	调整的原因
会进行一致意见的表决；由本协议各方提名的董事，在所有董事会决议中的意思表达（包括委托其他董事出席并表决的事项）与其提名人保持一致。	后，在公司的股东大会、董事会进行一致意见的表决。	
第三条 特别约定 2、本协议任何一方如转让其所持有的公司股份时，应提前通知本协议其他各方，本协议其他各方有优先受让权。	删除了前述条款。	原因是公司上市后，赋予协议任何一方优先购买权，不符合《公司法》关于股份公司“同股同权”的要求，故予以删除。

考虑到 2015 年《一致行动协议》约定的一致行动期间即将届满，公司实际控制人便于 2020 年 8 月 21 日提前续签了《一致行动协议》。新《一致行动协议》主要就 2015 年《一致行动协议》的相关条款进行了优化调整，该等调整均不会对实际控制人的决策机制造成实质影响。

根据新《一致行动协议》的约定：“本协议生效之日起，协议各方于 2015 年 12 月 1 日签署的《一致行动人协议》自动失效，不再对协议各方产生约束”，因此，2015 年《一致行动协议》已经终止。

根据新《一致行动协议》的约定：本协议“经各方签字后生效”，新《一致行动协议》的签字时间为 2020 年 8 月 21 日，即自 2020 年 8 月 21 日生效。

根据新《一致行动协议》的约定：“本协议各方决定作为一致行动人在未来 5 年内行使公司的董事权利和/或股东权利时各方保持一致、作出相同的意思表示”，即新《一致行动协议》约定了一致行动期限，但未约定解除条款。根据《中华人民共和国民法典》的规定，除协议各方协商一致解除，或基于不可抗力致使协议目的不能实现等法定事由解除外，新《一致行动协议》不得擅自解除。”

【中介机构核查情况】

（一）核查程序

1、查阅发行人截至 2020 年 11 月 30 日的《前 200 名全体排名证券持有人名册》；

2、查阅了发行人关于控股股东认定出具的情况说明；

3、查阅了发行人实际控制人分别于 2015 年、2020 年签订的《一致行动协议》。

（二）核查意见

经核查，保荐人认为：

1、新三板挂牌时，发行人对于控股股东的概念理解不深，认定为发行人无控股股东，发行人本次申报根据相关规定，谨慎认定控股股东为周述辉。

2、新《一致行动协议》主要就 2015 年《一致行动协议》的相关条款进行了优化调整，该等调整均不会对实际控制人的决策机制造成实质影响；新《一致行动协议》自 2020 年 8 月 21 日生效；新《一致行动协议》约定了一致行动期限，但未约定解除条款，除协议各方协商一致解除，或基于不可抗力致使协议目的不能实现等法定事由解除外，不得擅自解除。

十三、关于股权变动

申报文件显示：

（1）2016年10月，李拥军向员工持股平台汉希投资转让50万股，作价10元/股。

（2）2018年3月，发行人以4.9元/股的价格非公开发行10,193,200股。新增股东达晨创联、陈汪勇、吴骥东、路凤贤、王昕的持股比例为8.90%、1.00%、0.67%、0.44%、0.11%。

请发行人：

（1）根据《深圳证券交易所创业板股票首次公开发行上市审核问答》第22项的要求，补充披露员工持股平台相关情况，包括但不限于设立背景、报告期内份额变动、离职处理、锁定期等。

（2）披露汉希投资入股发行人的作价依据及与接近的股权交易价格比较情况，是否按照股份支付进行处理。

（3）披露达晨创联等5名新增股东入股发行人的作价依据，是否公允、合理；4名新增自然人股东是否为发行人员工，与发行人及其供应商、客户是否存在关联关系或其他利益关系。

（4）披露股东之间存在的一致行动关系及关联关系；历次增资和股权转让是否存在委托持股、利益输送或其他利益安排；发行人所有直接和间接股东目前是否存在以委托持股或信托持股等形式代他人间接持有公司股份的行为。

请保荐人、发行人律师发表明确意见。

【发行人回复】

（一）根据《深圳证券交易所创业板股票首次公开发行上市审核问答》第22项的要求，补充披露员工持股平台相关情况，包括但不限于设立背景、报告期内份额变动、离职处理、锁定期等

发行人已在招股说明书“第五节 发行人基本情况”之“十六、本次公开发行申报前已经制定或实施的股权激励及相关安排”中补充披露如下：

“（一）汉希投资的设立背景、报告期内份额变动、离职处理、锁定期等

1、汉希投资的设立背景

公司于 2015 年 12 月设立了员工持股平台汉希投资，系为建立健全公司长效激励机制，吸引和保留优秀人才，充分调动公司高级管理人员及业务骨干的积极性和创造性，使员工分享公司发展成果，实现公司与员工的共同发展。

汉希投资的合伙人共 11 名，均为公司员工，汉希投资的基本情况及合伙人情况请参见本招股说明书“第五节 发行人基本情况”之“六、发行人的股权结构图”之“（二）发行人在册机构股东情况”。

2、报告期内汉希投资合伙份额变动情况及员工离职处理

报告期内汉希投资的合伙份额未发生变动，未发生合伙人从公司离职的情形。

3、锁定期

汉希投资的《合伙协议》未约定锁定期，但为保持合伙企业合伙人的稳定，便于管理合伙企业，汉希投资除周述辉、荀育军之外，其他的 9 名合伙人于 2016 年 1 月至 9 月陆续签署了《承诺书》，承诺“在汉维科技或其子公司连续服务 3 年以上，自本承诺书签订之日起计算，未经东莞市汉维科技股份有限公司董事长周述辉先生同意，保证不对本人所持股权进行任何形式的处置”，截至本招

股说明书签署之日，上述合伙人均已履行完毕承诺，未发生违反承诺的情形，且汉希投资的合伙人未再签署其他任何关于股份锁定、退出等事项的相关承诺。”

（二）披露汉希投资入股发行人的作价依据及与接近的股权交易价格比较情况，是否按照股份支付进行处理

发行人已在招股说明书“第五节 发行人基本情况”之“十六、本次公开发行申报前已经制定或实施的股权激励及相关安排”中补充披露如下：

“（二）汉希投资的入股作价依据、是否涉及股份支付等

2016 年 7 月 20 日，公司召开 2016 年第二次临时股东大会，审议通过了《东莞市汉维科技股份有限公司 2016 年股票发行方案的议案》，同意公司向在册股东李拥军非公开发行 500,000 股股票，发行价格为 10 元/股。本次股票发行新增无限售条件股份于 2016 年 10 月 13 日在股转系统挂牌并公开转让。2016 年 10 月 17 日，李拥军通过二级市场转让 500,000 股股票给汉希投资，转让价格为 10 元/股。

汉希投资的入股价格等额于李拥军获得该等 50 万股股份的价格，该价格系在综合考虑公司 2014 年度和 2015 年度销售增长情况、净利润增长情况以及公司股票二级市场交易情况等基础上确定。具体如下：

1、2014 年度和 2015 年度，公司的营业收入分别为 1.86 亿元和 1.89 亿元，公司的净利润分别为 1,464.42 万元和 1,472.30 万元，营业收入及净利润均无明显增长。自挂牌之日起至 2016 年 7 月，公司股票转让方式为协议转让，且未发生过股票交易，无二级市场交易参考价格，且未进行过其他股票发行。

2、截至 2015 年 12 月 31 日，公司的每股净资产为 9.85 元，汉希投资的入股价格高于每股净资产；2015 年度公司的每股收益为 1.71 元，汉希投资的入股价格对应的市盈率为 5.85 倍。

综上所述，结合公司营业收入、净利润增长情况、发行市盈率及公司股票的二级市场交易情况，汉希投资入股汉维科技的价格公允，无需进行股份支付处理。”

（三）披露达晨创联等5名新增股东入股发行人的作价依据，是否公允、合理；4名新增自然人股东是否为发行人员工，与发行人及其供应商、客户是否存在关联关系或其他利益关系

发行人已在招股说明书“第五节 发行人基本情况”之“三、发行人报告期内的股本、股东变化情况”之“（二）2018 年 3 月，股份公司发行 10,193,200 股”中补充披露如下：

“本次发行采用了市场较为通行的市盈率法进行估值，发行后公司整体估值为 4.5 亿元。公司 2017 年度每股收益为 0.28 元，本次发行的价格为 4.9 元/股，发行市盈率为 17.50 倍，处于较为合理的水平，发行价格公允、合理。

2017 年度，公司的营业收入为 3.18 亿元，净利润为 2,310.44 万元；2015 年度，公司的营业收入为 1.89 亿元，净利润为 1,472.30 万元；公司 2017 年度的营业收入较 2015 年度的年均复合增长率为 29.80%，2017 年度的净利润较 2015 年度的年均复合增长率为 25.27%。鉴于公司营业收入和净利润的增长幅度较大，并考虑到公司在行业的地位情况，本次发行的市盈率（17.50 倍）较 2016 年度股票发行的市盈率（5.85 倍）高。2017 年末，同行业可比公司利安隆的市盈率为 30.31 倍，考虑到营收规模、净利润、行业发展情况等，本次发行市盈率处于较为合理水平。

本次发行最终发行 10,193,200 股，最终认购对象共 5 名，具体如下：

序号	股东名称	本次认购数量（股）	认购金额（万元）	投资者身份	是否为公司员工
1	达晨创联	8,163,200	3,999.97	私募基金	-
2	陈汪勇	920,000	450.80	股转系统合格投资者	否
3	吴骥东	610,000	298.90	股转系统合格投资者	否
4	路凤贤	400,000	196.00	股转系统合格投资者	否
5	王昕	100,000	49.00	股转系统合格投资者	否
合计		**10,193,200**	**4,994.67**		

4 名新增自然人股东为股转系统的合格投资者，非公司员工。吴骥东、路凤贤、王昕与公司及其供应商、客户不存在关联关系或其他利益关系。陈汪勇持有公司客户展辰新材料集团股份有限公司 40 万元出资额，持股比例为 0.30%，

其曾为展辰集团的员工，但已于 2012 年从展辰集团离职。根据企查查（https://www.qcc.com/）上查询的信息，展辰集团的基本情况如下：

公司名称	展辰新材料集团股份有限公司			
公司类型	股份有限公司(非上市)			
统一社会信用代码	91440300279310363B			
注册资本	13,369 万元人民币			
法定代表人	陈冰			
成立日期	1997.01.23			
营业期限	1997.01.23 至长期			
公司住所	深圳市光明新区光明街道观光路 2045 号			
经营范围	一般经营项目是：自有物业租赁和管理；投资兴办实业（具体项目另行申报）；投资咨询（不含限制项目）；供应链管理；物流方案设计；物流配送信息系统研发；物流信息咨询、企业管理咨询、商务信息咨询、经济信息咨询（以上均不含限制项目）；新材料的技术开发、技术咨询、技术转让、技术服务；国内贸易（不含专营、专控、专卖商品）；经营进出口业务（法律、行政法规、国务院决定禁止的项目除外，限制的项目须取得许可后方可经营）。许可经营项目是：普通货运。（涉及许可证的凭许可证经营）			
董事	陈冰（董事长）、陈寿生、熊焰、熊星、张君			
监事	陈先年、赵从华、肖颖			
总经理	陈寿生			
股东信息	序号	股东名称	认缴出资金额(万元)	认缴出资比例
	1	陈冰	4,800	35.90%
	2	王媛琴	3,600	26.93%
	3	陈寿生	3,600	26.93%
	4	深圳前海富臣投资发展合伙企业（有限合伙）	750	5.61%
	5	陈金山	393	2.94%
	6	刘顺	120	0.90%
	7	陈汪勇	40	0.30%
	8	罗玮	30	0.22%
	9	刘志刚	30	0.22%
	10	郭明	6	0.04%

报告期内，展辰集团及其控股的上海展辰涂料有限公司、青岛展辰新材料有限公司、珠海展辰新材料股份有限公司、成都展辰涂料有限公司、福州展辰新材料有限公司向公司采购硬脂酸锌等产品，具体交易情况如下：

公司名称	2021年1-6月交易金额（不含税，万元）	2020年度交易金额（不含税，万元）	2019年度交易金额（不含税，万元）	2018年度交易金额（不含税，万元）
成都展辰涂料有限公司	14.96	26.39	36.58	33.07
福州展辰新材料有限公司	8.94	11.46	15.80	14.05
青岛展辰新材料有限公司	66.74	104.59	71.42	115.78
上海展辰涂料有限公司	28.44	15.91	73.75	87.33
展辰新材料集团股份有限公司	-	-	-	79.59
珠海展辰新材料股份有限公司	2.35	9.08	44.08	0.00
合计	121.42	167.43	241.63	329.83
占当年营业收入的比重（%）	0.49	0.35	0.55	0.84

陈汪勇于2011年左右成为展辰集团的股东，其持有展辰集团的股份比例极低，并已于2012年从展辰集团离职，亦未曾在汉维科技任职，对展辰集团及汉维科技均无法产生重要影响；2008年展辰集团与汉维科技开始发生交易，陈汪勇未曾参与展辰集团及其控股子公司与汉维科技之间发生的交易，不存在利益输送的情形。另外，汉维科技与展辰集团及控股子公司的交易金额占公司当年度营业收入的比重极低，对公司营业收入无重大影响。”

（四）披露股东之间存在的一致行动关系及关联关系；历次增资和股权转让是否存在委托持股、利益输送或其他利益安排；发行人所有直接和间接股东目前是否存在以委托持股或信托持股等形式代他人间接持有公司股份的行为

公司已在招股说明书“第五节 发行人基本情况”之“九、发行人股本情况”之“（六）本次发行前主要股东间关联关系及关联股东各自持股比例”中补充披露如下：

“1、股东之间存在的一致行动关系及关联关系

公司股票自2020年11月30日起在股转系统停牌。根据中国结算北京分公司出具的截至2020年11月30日的《前200名全体排名证券持有人名册》，公司股东共计64名，**股东之间的一致行动关系及**关联关系情况如下：

序号	股东名称	持有数量	持有比例（%）	股东之间的关联关系
1	周述辉	34,676,200	37.80	李拥军为周述辉配偶之兄长

序号	股东名称	持有数量	持有比例（%）	股东之间的关联关系
2	李拥军	11,098,400	12.10	
3	汉希投资	4,480,000	4.88	周述辉为汉希投资的普通合伙人，荀育军为汉希投资的有限合伙人
3	荀育军	14,810,200	16.15	荀育军为汉希投资的有限合伙人

周述辉、谭志佳、荀育军、李拥军为公司共同实际控制人，并签订了《一致行动人协议》，为一致行动人关系；汉希投资为实际控制人的一致行动人。

除上述一致行动关系及关联关系外，公司在册股东之间不存在其他一致行动关系或关联关系。

2、历次增资和股权转让是否存在委托持股、利益输送或其他利益安排

公司股票先后以协议转让、集合竞价转让方式转让，股票交易较为频繁，且集合竞价方式下难以确定交易双方。因此仅核实公司股本增加或减少，以及公司实际控制人及其一致行动人、持股 5%以上股东通过协议转让或大宗交易方式转让股份的情况。

公司历次增资，以及公司实际控制人及其一致行动人、持股 5%以上股东通过协议转让或大宗交易方式的股权转让，均不存在委托持股、利益输送或其他利益安排。

3、所有直接和间接股东目前是否存在代他人间接持有公司股份的行为

根据公司在册 7 名机构股东及 48 名自然人股东出具的书面文件，该等股东持有的公司股份均为其真实持有，不存在委托持股、信托持股及其他利益安排的情形，不存在其他股权权益行使受他人限制或支配的情形。

其余 9 名自然人股东（合计持有公司 0.01%的股份）因无法取得联系或取得联系后不予配合，无法对其进行核实，但鉴于该等股东持股比例较小，且均系通过股转系统交易取得股份，对公司股权稳定不构成重大影响，且根据《监管指引》第九条规定，对该 9 名股东可申请豁免进行核查。

汉希投资、深圳中咨旗及涟水投资、科创资本穿透后的各层股东/合伙人（最终穿透至自然人），不存在通过委托持股、信托持股等形式代他人直接或间接持有发行人股份的情形。

根据机构股东达晨创联、鑫昕创投、富唐航信及其直接股东/合伙人经内部核查后出具的确认文件，达晨创联、鑫昕创投及富唐航信及其直接和间接股东不存在通过委托持股、信托持股等形式代他人直接或间接持有发行人股份的情形。

截至本招股说明书签署之日，除公司部分董事、监事及高级管理人员在持股平台汉希投资持有财产份额外，公司董事、监事及高级管理人员未直接或间接持有其他机构股东的股权/财产份额，亦不存在通过委托持股、信托持股等形式由其他主体代其直接或间接持有其他机构股东的股权/财产份额的情形。”

【中介机构核查情况】

（一）核查程序

1、查阅汉希投资的工商档案、《合伙协议》、除周述辉、荀育军之外的汉希投资合伙人签署的《承诺书》及相关声明；

2、发行人工商档案、历次股票发行方案等；

3、查阅发行人 2014、2015 年度财务报表及公司股票自挂牌之日起至 2016 年 7 月的二级市场交易情况；

4、查阅发行人实际控制人于 2020 年 8 月 21 日签订的《一致行动人协议》；

5、通过企查查（https://www.qcc.com/）查阅发行人在册机构股东、展辰集团及控股公司的企业信息；

6、获取展辰集团及控股公司与发行人的交易明细并对上海展辰涂料有限公司、青岛展辰新材料有限公司、珠海展辰新材料股份有限公司、成都展辰涂料有限公司等公司函证；走访成都展辰涂料有限公司并取得访谈记录等文件；

7、取得陈汪勇的相关说明；

8、查阅发行人截至 2020 年 11 月 30 日的《前 200 名全体排名证券持有人名册》；

9、对发行人全部增资股东，以及发行人实际控制人及其一致行动人、持股 5%以上股东通过协议转让或大宗交易方式转让股份涉及的股份转让双方进行访谈；

10、查阅发行人部分在册股东出具的确认文件；

11、查阅发行人部分机构股东上层直接或间接股东出具的确认文件。

（二）核查意见

经核查，保荐人认为：

1、发行人已在招股说明书中补充披露员工持股平台相关情况，包括但不限于设立背景、报告期内份额变动、离职处理、锁定期等。

2、汉希投资入股发行人的价格公允，无需进行股份支付处理。

3、达晨创联等 5 名新增股东入股发行人的价格公允、合理；4 名新增自然人股东非发行人员工；陈汪勇除持有发行人客户展辰集团 0.30%的股份外，其他 3 名新增自然人股东与发行人客户及供应商不存在关联关系；4 名新增自然人股东与发行人客户及供应商不存在利益输送。

4、发行人已在招股书中披露在册股东的一致行动及关联关系；发行人历次增资，以及实际控制人及其一致行动人、持股 5%以上股东通过协议转让或大宗交易方式的股权转让，均不存在委托持股、利益输送或其他利益安排；发行人在册 7 名机构股东及其间接股东、48 名自然人股东不存在委托持股、信托持股及其他利益安排的情形，其余 9 名自然人股东（合计持有发行人 0.01%的股份）因无法取得联系或取得联系后不予配合，无法对其进行核实，但鉴于该等股东持股比例较小，且均系通过股转系统交易取得股份，对发行人的股权稳定不会构成重大影响，且根据《监管指引》第九条规定，对该 9 名股东可申请豁免进行核查。

十四、关于印尼汉维

申报文件显示：

（1）为拓展海外市场并获得稳定的原材料供应，2018年12月汉维科技与PT SENTRATAMA NIAGA INDONESIA（简称PT SNI）共同设立了印尼汉维。发行人、PT SNI分别持有印尼汉维80%、20%股权。

（2）印尼汉维因违反印尼当地贸易、投资、劳动主管部门等相关规定，存在被书面警告、罚款、董事监禁等法律风险。印尼汉维正在进行厂房的建设，目前尚未产生收入及利润，并正在就上述法律瑕疵进行整改。

（3）2019年5月，印尼汉维与PT WNI签订协议，向其租赁10,924平方米土地，租赁期间至2047年1月1日。PT WNI、PT SNI均系新加坡上市公司丰益国际所控制的公司。

请发行人：

（1）披露与PT SNI合资成立印尼汉维的背景，除印尼汉维以外，双方是否存在其他合资或合作，成立印尼汉维对发行人获得稳定原材料供应方面的作用。

（2）披露印尼汉维的董事会构成、议事规则和公司治理安排，双方股东对印尼汉维除出资外其他要素投入情况。

（3）披露印尼汉维的建设安排、投产计划、产能及经营规模，是否需要取得当地行政许可或授权。

（4）披露上述法律瑕疵规范整改的进展，预计完成时间，法律瑕疵相应风险及应对措施；并在“风险因素”章节进行披露。

（5）披露土地租赁的价格依据、是否公允，租赁起止时间、时长是否符合当地土地租赁惯例，及租赁的持续稳定性。

（6）披露印尼汉维的经营对PT SNI或丰益国际是否存在资质、渠道或市场依赖。

请保荐人、发行人律师、申报会计师发表明确意见。

【发行人回复】

（一）披露与**PT SNI**合资成立印尼汉维的背景，除印尼汉维以外，双方是否存在其他合资或合作，成立印尼汉维对发行人获得稳定原材料供应方面的作用

发行人已在招股说明书“第五节 发行人基本情况”之“七、发行人控股、参股子公司情况”之“（二）印尼汉维”中补充披露如下：

“4、公司与 PT SNI 合资成立印尼汉维的背景，成立印尼汉维对发行人获得稳定原材料供应方面的作用

硬脂酸盐产品的主要原材料为硬脂酸，硬脂酸的价格是影响硬脂酸盐产品

成本最主要的因素。硬脂酸价格主要受上游原材料棕榈油的影响，棕榈油属于大宗商品。根据西南证券的《化工：油脂化工产业链分析框架》报告，世界棕榈油产地主要在印度尼西亚和马来西亚，二者合计产能在全世界占比超过85%。印尼汉维位于棕榈油主要产地印度尼西亚，享有天然的原材料资源优势。

根据金龙鱼（300999.SZ）披露的招股说明书，丰益国际在国际棕榈油市场占有 1/3 市场份额，为全球最大的棕榈油供应商；亦是全球主要的硬脂酸供应商。公司选择与丰益国际控制的公司PT SNI合资成立印尼汉维，一方面，印尼汉维和PT SNI附属公司暨硬脂酸原材料供应商位于同一工业园区内，未来硬脂酸可以通过管道输送，原材料运输费用将大大降低，同时保证印尼汉维原材料的及时供应。另一方面，通过多年的经营积累，公司在高分子材料环保助剂行业已具备丰富的行业经验，目前已成为我国环保硬脂酸盐产品的主要供应商之一，生产能力在国内硬脂酸盐领域居于前列，公司对原材料硬脂酸的需求量较大。丰益国际选择与公司合资成立印尼汉维，可进一步提高丰益国际硬脂酸产品在硬脂酸盐领域的市场份额。

印尼汉维主要从事环保橡塑助剂的生产和销售，主要产品包括脂肪酸盐、脂肪酸酯等，其产能长期旨在满足公司未来开发海外市场的战略需求，短期用于弥补国内产能不足需求。

综上，公司与PT SNI合资成立印尼汉维，系双方在主营业务范畴内及市场地位的基础上，本着合作共赢原则开展的产业链合作。印尼汉维靠近硬脂酸原材料产地，有利于降低生产成本，同时保证原材料及时供应。

5、公司和PT SNI的合作关系

在合资成立印尼汉维的背景下，基于印尼汉维的业务需求，公司和 PT SNI存在以下合作关系：

（1）原材料采购协议

双方拟尽快促使印尼汉维同PT SNI附属公司签署原材料供应协议。根据该协议，当印尼汉维总产量超过一定数量时，必须向PT SNI附属公司至少采购一定量的SA1840，印尼汉维所采购的SA1840数量应平摊到每个月。SA1840的定价在一定范围内参考工业棕榈油的价格。

（2）土地权利租赁协议

2019 年 5 月 13 日，印尼汉维与 PT SNI 关联方 PT WILMAR NABATI INDONESIA 签订《租赁协议》，印尼汉维向 PT WILMAR NABATI INDONESIA 承租位于印度尼西亚东爪哇格雷西西多汝坤的土地（HGB 所有权的登记证书号：00143），起始租金 220,000 印尼盾/平方米/年，每年再根据当地平均工业用地指数情况调整租金，租赁面积 10,924 平方米，租赁期限至 2047 年 1 月 1 日。

（3）公共设施和服务协议

双方尽快促使印尼汉维与 PT SNI 关联方签署公共设施和服务协议。根据该协议，前述供应商将提供公共设施（即蒸汽、电力、水等）给工厂，并将按照一定的投资回报率对该等共用设施按比例收取固定费用；以及提供工程服务、生产计划和存货控制、废水处理、实验室、运输和其他一般服务。

（4）分销协议

在印尼汉维开始生产前，双方尽快促使印尼汉维和汉维科技或汉维科技的关联方签署分销协议。印尼汉维将指定汉维科技或汉维科技的关联方为中国境内的独家分销商，除中国以外在全球范围内印尼汉维生产的产品由印尼汉维销售；印尼汉维应支付给作为中国分销商的汉维科技或汉维科技的关联方固定费率的佣金；中国分销商的定价为：印尼汉维和中国分销商双方约定的向客户销售的最终价格减去中国内陆发生的运费等相关营运费用后再减佣金。”

（二）披露印尼汉维的董事会构成、议事规则和公司治理安排，双方股东对印尼汉维除出资外其他要素投入情况

发行人已在招股说明书 “第五节 发行人基本情况”之“七、发行人控股、参股子公司情况”之“（二）印尼汉维”中补充披露如下：

“6、印尼汉维的董事会构成、议事规则和公司治理安排

（1）董事会构成

印尼汉维共有 5 名董事，分别为：周述辉、谭志佳、荀育军、胡丹及 Saronto，其中周述辉、谭志佳、荀育军及胡丹系公司委派的董事，Saronto 系印尼汉维参股股东 PT SNI 委派的董事。

董事会有权在法庭内外代表公司处理一切事务与一切事件，与其它方缔结协议，行使一切权力，无论是管理上或者是所有权上，但必须事先获得股东大会的一致批准同意的事项除外。

（2）董事大会的召开、议事规则

①如果其中一名董事成员认为有必要开展业务需要，则可随时召开董事大会；

②董事大会的召集工作由相关董事成员以董事会的名义负责实施；

③董事大会的召集需要以挂号信或者直接当面函件的形式向所有董事成员通知，最迟在大会召开前 3 天收到通知函，其中这 3 天时间不包括大会召集日与大会召开日；

④大会召集传达必须载明大会的议程、大会日期、时间与大会召开的地点；

⑤董事大会召开地位于公司所在地或公司经营所在地进行；如果董事会所有成员在场或有代表出席，则不需要事先进行大会召集工作，这种情况下，且董事大会可在任何地点举行，且作出的决议同样合法有效；

⑥董事大会由董事长负责主持，如果董事长不在或者因故不能出席，无论什么原因不需要向其它第三方解释，则董事大会将由董事会出席成员（出席或者代表）中选出的其中一名成员负责主持。

⑦董事会成员可以让其它董事代表自己出席董事大会，但需要基于权力证书（委托书或授权书）；

⑧如果有 2 名董事（包括＜PT SNI＞指定的董事）或代表出席大会，则董事大会合法有效并有权作出合法决议；

⑨如果董事大会开始后在规定的 1 小时内未达到上述的法定人数，则董事大会可延迟到下个星期，时间与地点与之前会议的相同；如果董事或出席董事要求在不同的会议日期与时间或地点召开董事会议，则需要在召开会议之前 2 天向所有董事书面通知。如果在推迟的董事大会召开后 1 个小时内仍未达到规定的法定人数，则会议散场（不再召开），股东必须召开股东大会以便讨论会议议程中的事项；

⑩除公司股东之间约定的保留事项外，其他由董事会审议的事项经大多数人批准同意，方能在召开的董事大会中生效，即便该决议在其它时间或者地点执行或实施；

⑪A:出席董事大会的每一名成员有权投出一票，如果其还代表了其它董事成员，则可代表那名董事另投一票；B:涉及个人事宜的投票以不记名（无签名）方式进行，而涉及其它事宜的投票则以口头方式进行，除非大会主席另有规定并获得出席人员的同意；C:空白投票或不合法投票被视为无效票和不存在票，不计入投票总数之列；

⑫ A:董事大会可以通过视频会议或者其它电子媒介形式召开，以便会议参与者见证和直接聆听会议事项；B:出席大会的法定人数和作出决议的条件要求，依照本公司章程规定执行；C:上面 B 项所述的条款，可以根据上面 A 项所述的董事会参与人数来计算；D:召开上面 A 项所述的董事大会中的事项，必须记入新闻纪要，并由董事大会所有参加者的批准同意和签名确认；

⑬董事会在没有召开董事大会的情况下也可以作出合法决议，条件是以书面形式通知所有董事成员有关提出的议案，并由所有董事成员签名来表示同意；此种方式作出的决议与通过董事大会作出的决议具有同样的法力效力。

（3）股东大会

印尼汉维的公司治理规则中有关股东大会的安排如下：

①股东大会包括年度股东大会及临时股东大会。每年组织召开一次年度股东大会，且最迟在公司会计年度结束之前 6 个月召开；

②年度股东大会审议的事项包括：A:董事会传达：年度报告（该年度报告已经由监事会研究），以便股东大会批准通过；财务报告，以便股东大会审核通过；B:如果公司的盈亏计算结果为盈利，则董事会可规定盈利（利润）的使用；C:对提交股东大会的其它议案根据公司章程规定进行裁决，同时需要注意公司章程的相关规定和要求。

③年度股东大会上对年度报告与财务报告的审核通过，意味着对董事会成员和监事会成员在上一年度的管理工作和监督工作职责的全面总结，因为董事会成员的管理职责和监事会成员的监督职员反映在年度报告与财务报告中；

④临时股东大会可根据需要随时召开，以便讨论年度股东大会议案以外的其他议案并作出决议；同时需要遵守印度尼西亚现行 法律条例相关规定以及注意公司章程的相关规定和要求；

⑤股东大会召开之地位于公司所在地、或者公司经营活动地点举行；召开股东大会之前，先以挂号信和/或报纸新闻广告的书面形式向众股东进行大会召集；召集工作最迟必须在股东大会（召开）日 14 天以前进行，其中这 14 天时间不包括召集日与股东大会召开日；

⑥股东大会由董事长负责主持；如果董事长不在或因故不能参加，无论任何原因不需要向第三方解释，此时股东大会可由公司一名董事会成员负责主持；

⑦当出席股东大会的股东人数符合公司章程规定的法定人数和条件时，方可合法召开有效的股东大会，即出席股东或其代表持有公司签发的所有合法股份，即来自于汉维科技或其代表，以及 PT SNI 或其代表。

⑧以下事项需全体股东同意方可生效：

A:关于公司重组合并、分立、清算、变更公司形式、终止公司或其子公司或合资企业（“合资集团公司”）重建、并购、合并、融合、拆分、资产清算、公司形体解散、公司或子公司或合资企业全部或任何重要部分，或出售本公司或合资集团公司全部或大部分资产。出售（正常业务过程中除外）本公司或合资集团公司一半以上的资产（按价值计）应构成出售该公司大部分资产；

B:对本公司或者任何合资集团公司宗旨/原则的任何变更，以及对本公司或者任何合资集团公司章程文件的任何修订；

C:本公司或任何合资集团公司资本结构的任何变更，包括但不限于其股本的任何变更（减少或增加），总投资价值或附属于任何类别股份的权利，其股份或其他证券的任何期权配售，以及与其证券有关的所有催缴股款；

D:授权或承诺本公司或任何合资集团公司进行任何资本减少或股份回购或股份回购，但不包括回购其向员工、高级职员发行或持有的股份或股份等价物，本公司或任何合资集团公司的董事或顾问，根据其各自董事会批准的员工股票计划；

E:宣布或支付与本公司或任何合资集团公司章程文件不一致的任何股息、分配或赎回，但根据各自董事会批准的员工股票期权安排回购股份除外；

F:公司或者各公司合资企业联合体同意从其任何股东处获得母公司担保，无论是否在正常业务过程中；

G:公司或任何合资集团公司名称的任何变更；

H:本公司或任何合资集团公司的任何股本或其他证券在任何证券交易所上市；

I:公司或任何合资集团公司业务性质和范围的任何变更；

J:本公司或任何合资集团公司与其任何股东或该等股东的关联公司之间的任何交易（该等股东或该等关联公司在公平交易基础上向本公司或合资集团公司提供的服务除外），为免生疑问，包括向任何股东或该股东的关联公司支付的销售合资公司产品的佣金率；

K:对公司或合资集团公司财务总监、财务总监的任免事项作出决定；

L:任命、罢免或更换任何本公司或合资集团公司的审计师（包括其聘用条款），或对本公司或任何合资集团公司的会计或报告实务进行任何重大变更；

M:任何本公司或合资集团公司在正常业务过程中进行的借款或融资，金额超过 4,000,000 美元。为免生疑问，为脂肪酸盐厂提供营运资金，并为最初批准的预算资本支出提供 12,884,733.00 美元的资金被视为正常业务过程中的交易；

N:任何本公司或合资集团公司订立任何涉及发生任何形式的债务金额超过250,000 美元的交易，但正常业务过程中发生的除外；

O:任何本公司或合资集团公司签订任何涉及提供超过 250,000 美元的任何担保、赔偿、履约保函的交易，但不包括向本公司或该合资集团公司的第三方客户提供任何产品担保或赔偿以及本公司及任何合资集团公司对其向银行等金融机构的借款以自有资产向银行等金融机构提供担保；

就(M)至(O)而言，所有价值超过 50,000 美元（但不超过 250,000 美元）的收购、发生、承诺或授予必须经公司董事会或任何其他合资集团公司（视情况

而定）董事会批准。

⑨除上述事项外，以及法律另有规定的，需公司股东大会审议的其他事项经股东大会简单多数同意即生效。

（4）监事会

印尼汉维的公司治理规则中有关监事会的安排如下：

①监事会由 2 名监事成员组成，其中 1 名监事由东莞市汉维科技股份有限公司指定，另 1 名监事则由（PT SNI）指定；

②监事会成员由股东大会任命，每届任期 3 年，监事会成员无权削弱股东大会的权力，而股东大会则可随时终止监事成员的职务工作；

③监事会的职务与权限：A:在公司办公时间内监事会有权进入公司办公任何地点与场所并检查所有簿记、函件、证明以及财务情况，有权知道董事会实施的行动；B:在履行职务时，监事会有权要求董事会或董事成员对问及的一切事宜作出解释；C:如果董事会所有成员被临时停止工作，而公司临时没有一名董事成员时,则监事会必须临时肩负起公司的管理工作。在这种情况下，监事会有权临时授权给一名或几名监事成员，由其肩负起监事会的职责；

④当一名或多名监事会成员认为有需要，可随时召开监事大会；监事大会的召集工作，由监事长负责实施；

⑤监事大会由监事长负责主持，如果监事长不在或因故不能出席，无论什么原因或者理由，均不需要向其它第三方解释和说明，在此情况下，监事大会由出席会议的监事中选出一名成员来负责主持；

⑥当监事会大多数成员在场和/或代表出席监事大会，则会议合法有效，并可作出合法决议；在监事大会上，必须依照少数服从多数的原则来作出决议。

公司及 PT SNI 作为股东行使股东权利，并通过委派的董事行使权利，除对印尼汉维进行出资外，不存在其他要素投入情况。”

（三）披露印尼汉维的建设安排、投产计划、产能及经营规模，是否需要取得当地行政许可或授权

发行人已在招股说明书“第八节 财务会计信息与管理层分析”之“十三、

资产质量分析”之“（一）资产状况分析”之“2、非流动资产分析”之“（2）在建工程”中补充披露如下：

“③印尼汉维的业务规划、产能设计、项目总投资安排等情况

2018 年 12 月，公司与 PT SNI 合资设立印尼汉维，从事环保橡塑助剂的生产和销售，主要产品包括脂肪酸盐、脂肪酸酯等。印尼汉维位于棕榈油主要产地印度尼西亚，享有天然的原材料资源优势，该基地产能长期旨在满足公司未来开发海外市场的战略需求，短期用于弥补国内产能不足需求。印尼汉维生产基地规划建设年产 6 万吨橡塑环保助剂，包括年产 5 万吨的脂肪酸盐类产品（其中 3 万吨硬脂酸锌，2 万吨硬脂酸钙）和年产 1 万吨的脂肪酸酯类产品。

印尼汉维目前正在进行一期项目的建设，一期建设项目规划年产 5 万吨橡塑环保助剂，此项目预计 2022 年开始投产。印尼汉维一期建设项目短期用于弥补国内产能不足需求，全面投产后预计新增营业收入 31,900.00 万元。印尼汉维一期建设项目总投资额 4,468.94 万元，具体构成如下：

单位：万元

序号	项目	项目资金	占比
1	建筑工程费	1,754.67	39.26%
2	设备购置及安装调试费	2,308.00	51.65%
3	预备费	406.27	9.09%
合计		4,468.94	100.00%

印尼汉维一期建设项目厂房预算金额 1,754.67 万元，系根据和工程承包方已签订的合同金额及预计将发生的其他基础设施建设的支出金额计算，印尼汉维的厂房预算金额具有合理性。

根据印尼律师事务所 ASSEGAF HAMZAH & PARTNERS 出具的法律意见，印尼汉维已取得厂房建设所需的商业识别编号及建筑许可，拥有目前阶段所需取得的所有资质或授权，后续印尼汉维实际投产运营，尚需取得工业经营许可、环境许可等文件。目前印尼汉维尚未投产运营，印尼汉维将在取得工业经营许可、环境许可等文件后投产运营。”

（四）披露上述法律瑕疵规范整改的进展，预计完成时间，法律瑕疵相应风险及应对措施；并在“风险因素”章节进行披露

发行人已在招股说明书“第五节 发行人基本情况”之“七、发行人控股、参股子公司情况”之“（二）印尼汉维”中补充披露如下：

“3、印尼汉维存在的法律瑕疵

根据印尼律师事务所 ASSEGAF HAMZAH & PARTNERS **于 2020 年 11 月 25 日**出具的法律意见，印尼汉维股东均已实际出资，印尼汉维依法设立并合法有效存续，**但**印尼汉维存在如下法律瑕疵：（1）未向贸易主管部门提交 2019 年年度审计报告，存在被主管部门予以书面警告，或撤销相关经营证照的风险；（2）未向投资协调委员会提交 2020 年第一季度的投资活动报告，存在被主管部门出具警告信的风险，且若未能及时回应该等警告信，则存在被撤销投资许可或投资设施的风险；（3）劳动用工方面存在不合规行为，具体为：①未向劳动主管部门办理员工健康许可证，印尼汉维存在被书面警告、罚款或无法接受特定公共服务的处罚；②未向劳动主管部门履行年度人力报告义务，印尼汉维的董事存在被处以不超过 3 个月的监禁或罚款 100 万元印尼盾的法律后果；③未就境外员工的聘用向劳动主管部门提交聘用计划以及履行通知义务，印尼汉维存在被处以行政处罚的法律后果。

截至本招股说明书出具之日，印尼汉维上述各项法律瑕疵均已完成整改，印尼汉维及其董事未受到主管部门的追究及处罚。

根据印尼律师事务所 ASSEGAF HAMZAH & PARTNERS 出具的法律意见，印尼汉维不存在因上述行为被政府部门或司法机关调查、警告处罚的情形。且印尼汉维不存在重大的环保不合规情形，不存在造成重大伤亡，或对环境、社会造成恶劣影响的行为。

根据《创业板首次公开发行股票注册管理办法（试行）》（中国证监会令第 167 号）第十三条第二款及第三款规定，“最近三年内，发行人及其控股股东、实际控制人不存在贪污、贿赂、侵占财产、挪用财产或者破坏社会主义市场经济秩序的刑事犯罪，不存在欺诈发行、重大信息披露违法或者其他涉及国家安全、公共安全、生态安全、生产安全、公众健康安全等领域的重大违法行为。

董事、监事和高级管理人员不存在最近三年内受到中国证监会行政处罚，或者因涉嫌犯罪正在被司法机关立案侦查或者涉嫌违法违规正在被中国证监会立案调查且尚未有明确结论意见等情形。”

根据《深圳证券交易所创业板股票首次公开发行上市审核问答》的规定，“发行人合并报表范围内的各级子公司，若对发行人主营业务收入或净利润不具有重要影响（占比不超过 5%），其违法行为可不视为发行人本身存在相关情形，但其违法行为导致严重环境污染、重大人员伤亡或社会影响恶劣的除外。”

综上所述，鉴于：（1）**印尼汉维目前尚未产生收入及利润，**对发行人主营业务收入或净利润不具有重要影响（占比不超过 5%），且印尼汉维上述不合规行为不属于会导致严重环境污染、重大人员伤亡或社会影响恶劣的行为，因此其违法行为可不视为发行人本身存在相关情形；**（2）印尼汉维上述各项法律瑕疵均已整改完成，印尼汉维及其董事未受到主管部门的追究及处罚，未来印尼汉维及其董事因前述法律瑕疵被追责或处罚的潜在风险较小**。印尼汉维的不合规行为不会导致发行人不符合发行条件，不会对发行人本次发行上市造成实质障碍。”

（五）披露土地租赁的价格依据、是否公允，租赁起止时间、时长是否符合当地土地租赁惯例，及租赁的持续稳定性

发行人已在招股说明书“第七节 公司治理与独立性”之“九、关联方及关联交易”之“（五）其他特殊情形的采购”之“3、印尼汉维向上述公司的租赁交易”中补充披露如下：

“印尼汉维向 PT WILMAR NABATI INDONESIA 承租土地的价格系根据所属地块的市场租赁价格、该土地的成熟程度、基础配套设施的情况等综合定价，该交易价格符合市场实际情况。**经查询印尼当地网站，周边有一处占地 135,000 平方米的简易仓库的租赁价格为每年 40,500,000,000 印尼盾，即 300,000 印尼盾/平方米/年，而印尼汉维的土地租赁价格为 220,000 印尼盾/平方米/年（每年再根据当地平均工业用地指数情况调整租金），因无任何地上建筑，故相较于周边简易仓库的租赁价格略低，租赁价格公允。**

根据土地所有权人 PT WILMAR NABATI INDONESIA 与印尼汉维签订的《租赁协议》，《租赁协议》的签署日期为 2019 年 5 月 13 日，租赁协议的生效日为

厂房开工月份的第一天、双方约定的开工日期或双方书面约定的其他日期（租赁协议生效日，即开工日期为 2019 年 10 月 26 日），到期日为 2047 年 1 月 1 日。

根据印尼律师事务所 ASSEGAF HAMZAH & PARTNERS 出具的法律意见，“印度尼西亚子公司租赁持有的所有重大不动产和建筑物均由印度尼西亚子公司根据有效的、存在的和可强制执行的租约持有，不存在任何留置权，不存在会干扰印度尼西亚子公司对此类不动产和建筑物的使用的例外情况”、“租赁协议具有全部效力”，由此可判断，印尼子公司土地租赁起止时间、时长符合当地土地租赁惯例，土地租赁具有持续稳定性。”

（六）披露印尼汉维的经营对PT SNI或丰益国际是否存在资质、渠道或市场依赖

发行人已在招股说明书“第五节 发行人基本情况”之“七、发行人控股、参股子公司情况”之“（二）印尼汉维”中补充披露如下：

“7、印尼汉维的经营对 PT SNI 或丰益国际是否存在资质、渠道或市场依赖

（1）关于原材料采购

印尼汉维尚未开展经营业务，目前印尼汉维尚未向 PT SNI 附属公司采购原材料。世界棕榈油产地主要在印度尼西亚和马来西亚，二者合计产能在全世界占比超过 85%。丰益国际在国际棕榈油市场占有 1/3 市场份额，为全球最大的棕榈油供应商；亦是全球主要的硬脂酸供应商。印尼汉维和合资协议中约定的硬脂酸原材料供应商位于同一工业园区内，未来硬脂酸可以通过管道输送，原材料运输费用将大大降低，同时保证印尼汉维的原材料供应及时。印尼汉维未来向 PT SNI 附属公司采购硬脂酸，系原材料行业特性所导致的正常商业行为；原材料定价参考工业棕榈油的价格，工业棕榈油的价格透明，未来双方交易价格将按照公允价格执行。

（2）关于土地权利租赁

印尼汉维向 PT WILMAR NABATI INDONESIA 承租土地具有商业合理性与必要性，主要系：①该土地在当地成熟工业园区内，基础设施完善，能够稳定供水、

供电、供气，且附近有多家硬脂酸生产企业，便于后续生产开展；②该工业园区内土地均为 PT WILMAR NABATI INDONESIA 所拥有，向其承租土地具有必然性。

印尼汉维向 PT WILMAR NABATI INDONESIA 承租土地的价格系根据所属地块的市场租赁价格、该土地的成熟程度、基础配套设施的情况等综合定价，该交易价格符合市场实际情况。

（3）关于公共设施和服务

印尼汉维尚未开展经营业务，目前 PT SNI 关联方尚未向印尼汉维提供公共设施和服务。未来 PT SNI 关联方将向印尼汉维提供上述服务，系属于园区内企业的配套设施和服务；未来双方交易价格将按照公允价格执行。

（4）关于产品分销

印尼汉维主要从事环保橡塑助剂的生产和销售，主要产品包括脂肪酸盐、脂肪酸酯等，其产能短期用于弥补发行人国内产能不足需求。汉维科技在中国境内有广泛的客户基础，其将成为印尼汉维在国内的独家分销商，有助于印尼汉维产品在国内的销售。按照分销商业惯例，印尼汉维将支付汉维科技固定费率的佣金。除中国以外在全球范围内印尼汉维生产的产品由印尼汉维自主销售。

根据印尼律师事务所 ASSEGAF HAMZAH & PARTNERS 出具的法律意见，印尼汉维已取得相关政府部门颁发的经营业务所需的所有主要资质文件。印尼汉维厂房建设完成后，将相应开展生产经营活动，组建自身的销售团队，开发市场，不会依赖印尼汉维参股股东 PT SNI 及丰益国际的资质、渠道或市场。

根据印尼汉维参股股东 PT SNI 及丰益国际出具的确认函，印尼汉维自成立之日起不存在依赖其资质、渠道或市场进行经营的情形，且以后亦不会导致印尼汉维依赖其资质、渠道或市场进行经营。

综上所述，印尼汉维的经营对 PT SNI 或丰益国际不存在资质、渠道或市场依赖。”

【中介机构核查情况】

（一）核查程序

1、查阅发行人与 PT SENTRATAMA NIAGA INDONESIA 就设立印尼汉维签

订的合资协议及补充协议、印尼汉维的公司章程及修正案；

2、访谈发行人相关负责人，了解印尼汉维成立的背景、业务规划、建设安排、投产计划等情况；

3、查阅印尼律师事务所 ASSEGAF HAMZAH & PARTNERS 出具的法律意见；

4、查阅印尼汉维与 PT WILMAR NABATI INDONESIA 签订的租赁协议，登陆当地网站查询该地区土地及房产出租价格，与出租方邮件沟通土地租赁价格依据，分析土地租赁价格公允性；

5、查阅印尼汉维参股股东 PT SENTRATAMA NIAGA INDONESIA、丰益国际出具的书面文件；

6、取得发行人出具的关于印尼汉维法律瑕疵整改进度、措施以及发行人与出租方 PT WILMAR NABATI INDONESIA 无关联关系等情况说明的文件；

7、查阅印尼汉维 2019 年年度审计报告及提交后取得的系统确认邮件、2020 年第一季度的投资活动报告及提交收据、印尼汉维员工健康许可证、《关于外籍劳工使用计划的职位、数量和时长授权》及《外籍劳工使用通知》。

（二）核查意见

经核查，保荐人认为：

1、发行人已在招股说明书中补充披露与 PT SNI 合资成立印尼汉维的背景，以及成立印尼汉维对发行人获得稳定原材料供应方面的作用；发行人与 PT SNI 合资成立印尼汉维，系双方在主营业务范畴内及市场地位的基础上，本着合作共赢原则开展的产业链合作；印尼汉维靠近硬脂酸原材料产地，有利于降低生产成本，同时保证原材料及时供应；在合资成立印尼汉维的背景下，基于印尼汉维的业务需求，发行人和 PT SNI 存在其它合作关系，发行人已在招股说明书中补充披露相关合作关系。

2、发行人已在招股说明书中披露了印尼汉维的董事会构成、议事规则和公司治理安排，双方股东对印尼汉维除出资外无其他要素投入。

3、发行人已在招股说明书中补充披露印尼汉维的建设安排、投产计划、产

能及经营规模；根据印尼律师事务所 ASSEGAF HAMZAH & PARTNERS 出具的法律意见，印尼汉维已取得厂房建设所需的商业识别编号及建筑许可，拥有目前阶段所需取得的所有资质或授权，后续印尼汉维实际投产运营，尚需取得工业经营许可、环境许可等文件。

4、截至本回复出具之日，印尼汉维各项法律瑕疵均已完成整改，印尼汉维及其董事未受到主管部门的追究及处罚。

5、印尼汉维能够持续稳定承租该地块，租赁价格依据当地市场价格，具有公允性，租赁起止时间、时长符合当地土地租赁惯例。

6、印尼汉维的经营对 PT SNI 或丰益国际不存在资质、渠道或市场依赖，发行人已在招股说明书中补充披露上述内容。

十五、关于董事、财务总监变动

申报文件显示，2019年12月，原董事何锋、胡丹辞任。同时，何锋辞任财务负责人职务，发行人财务负责人空缺。2020年1月，聘任蔡桂珍为财务总监、董事会秘书。蔡桂珍于2019年6月入职发行人。

请发行人：

（1）披露相关董事、财务负责人辞任的原因、辞任至今的任职情况。

（2）披露何锋担任发行人财务负责人的起始时间，是否与公司实际控制人、董监高具有关联关系，任职期间所负责的具体事务。

（3）结合董事、高管最近二年的变动人数、比例，补充披露是否符合“最近2年董事、高管没有发生重大不利变化”的发行条件。

请保荐人、发行人律师发表明确意见。

【发行人回复】

（一）披露相关董事、财务负责人辞任的原因、辞任至今的任职情况

公司已在招股说明书“第五节 发行人基本情况”之“十三、董事、监事、高级管理人员及核心技术人员最近两年内变动情况”之“（一）董事变动情况”中补充披露如下：

因受公司委派负责统筹印尼汉维工程的建设，需要频繁前往印尼，不便及时履行董事职务，2019 年 12 月 23 日，何锋、胡丹辞去董事职务。**但其二人仍在公司就职，截至本招股说明书签署日，胡丹负责统筹印尼汉维工厂建设中的技术事宜、担任印尼汉维董事，并担任公司研发部经理；何锋负责统筹印尼汉维工厂建设中的行政事宜，同时担任公司内审负责人。**

公司已在招股说明书“第五节 发行人基本情况”之“十三、董事、监事、高级管理人员及核心技术人员最近两年内变动情况”之“（三）高级管理人员变动情况”中补充披露如下：

“因受公司委派负责统筹印尼汉维工程建设中的行政事宜，需要频繁前往印尼，不便及时履行财务负责人职务，2019 年 12 月 23 日，何锋辞去财务负责人职务，但其仍在公司就职，截至本招股说明书签署日，何锋**负责统筹印尼汉维的工厂建设中的行政事宜，并**任公司内审负责人。**”**

（二）披露何锋担任发行人财务负责人的起始时间，是否与公司实际控制人、董监高具有关联关系，任职期间所负责的具体事务

公司已在招股说明书“第五节 发行人基本情况”之“十三、董事、监事、高级管理人员及核心技术人员最近两年内变动情况”之“（三）高级管理人员变动情况”中补充披露如下：

“何锋于 2008 年 7 月入职公司，自 2008 年 7 月至 2019 年 12 月期间担任财务负责人，与公司实际控制人、董事、监事及高级管理人员不存在关联关系。何锋担任财务负责人期间，主要负责编制财务报表、与负责公司年审的外部审计机构对接、就公司财务情况对董事会进行定期汇报。”

（三）结合董事、高管最近二年的变动人数、比例，补充披露是否符合“最近2年董事、高管没有发生重大不利变化”的发行条件

公司已在招股说明书“第五节 发行人基本情况”之“十三、董事、监事、高级管理人员及核心技术人员最近两年内变动情况”之“（三）高级管理人员变动情况”中补充披露如下：

“最近两年，公司 2 名董事因担任职务的变更而辞去董事职务，同时为完善公司治理架构而增加 1 名非独立董事及 3 名独立董事。鉴于增选黎江虹、刘

昱熙、陈朝阳 3 人为独立董事，系公司为优化治理结构并满足上市规则要求，不属于董事的重大不利变化所考虑的因素，因此，公司董事变动情况按 3 人计算。

最近两年，公司高级管理人员变化的具体人员分别为何锋、蔡桂珍、冯妙，合计变动人数为 3 人。

最近两年内公司的董事、高级管理人员总人数（包括离职及现任，剔除重复人数）为 12 人，其中剔除重复人数后的总变动人数为 4 人，占总人数比例为 33%。

最近两年，公司董事、高级管理人员虽发生一定变动，但鉴于：（1）新增董事、董事会秘书冯妙自 2008 年 9 月即加入公司，为内部培养产生，对公司经营情况较为了解，其担任公司董事及董事会秘书有利于公司治理结构的完善；（2）因内部职务调整，公司同意胡丹辞去董事职务，何锋辞去董事及财务负责人职务，同时从完善公司治理结构考虑，聘任具有上市公司子公司财务管理经验的蔡桂珍担任财务总监。因此，公司最近两年董事、高级管理人员未发生重大不利变化，符合“最近 2 年董事、高管没有发生重大不利变化”的发行条件。”

【中介机构核查情况】

（一）核查程序

1、查阅何锋、胡丹的辞职报告，并对其二人进行访谈；

2、查阅发行人出具的情况说明；

3、查阅发行人实际控制人及董事、监事、高管、何锋、胡丹填写的调查表；

4、查阅发行人任免董事及高级管理人员的相关会议文件。

（二）核查意见

经核查，保荐人认为：

1、因需要频繁前往印尼，不便及时履行职务，何锋辞去董事、财务负责人职务，胡丹辞去董事职务，但其二人仍在发行人处就职，截至本回复签署日，胡丹负责统筹印尼汉维工厂建设中的技术事宜、担任印尼汉维董事，并担任发行人研发部经理，何锋负责统筹印尼汉维工厂建设中的行政事宜，同时担任发行人内

审负责人。

2、何锋自 2008 年 7 月至 2019 年 12 月担任财务负责人，与发行人实际控制人、董事、监事及高级管理人员不存在关联关系；何锋担任财务负责人期间，主要负责编制财务报表、与负责发行人年审的外部审计机构对接、就发行人财务情况对董事会进行定期汇报。

3、发行人最近两年董事合计变动 3 人，高级管理人员合计变动 3 人，剔除重复人数后的总变动人数为 4 人，占董事、高管总人数比例为 33%；同时新增董事、董事会秘书冯妙为发行人内部培养产生；因内部职务调整，胡丹辞去董事职务，何锋辞去董事及财务负责人职务，同时聘任具有上市公司子公司财务管理经验的蔡桂珍担任财务总监，综上，发行人最近两年董事、高管变动不属于重大不利变化，发行人符合“最近 2 年董事、高管没有发生重大不利变化”的发行条件。

十六、关于产能和行业地位

申报文件显示：

（1）发行人现有环保硬脂酸盐产能4.98万吨，是我国环保硬脂酸盐产品的主要供应商之一，生产能力在国内硬脂酸盐领域居于前列。同行业可比公司华明泰、安徽沙丰新材料有限公司系国内硬脂酸盐生产企业的第一梯队。

（2）招股书第120页，“主要产品规模情况”一节中产能的计算方式为：产能=瓶颈工序生产设备数量*单台设备单批最大产量*单日最大生产批次数*生产天数。根据该方式计算的产能与原环评批复的产能不同。

请发行人：

（1）披露环保硬脂酸盐产能4.98万吨的计算依据，是否需要政府相关部门许可或核定。

（2）结合国内硬脂酸盐领域的主要生产企业及其总资产、净资产、营业收入、净利润、市场占有率等情况，披露关于前述“居于前列”、“第一梯队”等行业定位判断的表述依据是否充分，披露市场规模、行业竞争情况及客户选择产品的主要考量因素。

（3）规范招股书中“产能”一词的使用，明确区分不同指代下“产能”对

应的涵义。

（4）披露发行人主要产品的竞品情况，发行人产品及竞品在用途、性能、销售单价方面的对比情况。

（5）结合各项业务的核心竞争力、技术的先进性与可替代性水平、行业未来发展方向与市场潜力、发行人竞争优劣势等，按照《深圳证券交易所创业板企业发行上市申报及推荐暂行规定》的要求，详细分析并披露自身的创新、创造、创意特征，发行人是否符合创业板定位。

请保荐人、发行人律师发表明确意见。

【发行人回复】

（一）披露环保硬脂酸盐产能4.98万吨的计算依据，是否需要政府相关部门许可或核定

发行人已在招股说明书“第六节 业务与技术”之“三、发行人销售情况和主要客户”之“（一）主要产品规模情况”之“3、产能计算依据及是否需要政府相关部门许可或核定”中补充披露如下：

“3、产能计算依据及是否需要政府相关部门许可或核定

（1）产能计算依据

根据对人体危害程度的不同，硬脂酸锌、硬脂酸钙、硬脂酸镁通常称为环保硬脂酸盐。2020 年公司硬脂酸锌、硬脂酸钙、硬脂酸镁的产能分别为 42,448.00 吨、6,336.00 吨、1,056.00 吨，环保硬脂酸盐合计产能 4.98 万吨。

反应釜为制约公司产能的关键设备，公司产能的计算依据为：产能=瓶颈工序生产设备数量*单台设备单批最大产量*单日最大生产批次数*生产天数，生产天数按照全年 300 天计算。以 2020 年环保硬脂酸盐的产能计算依据为例，具体情况如下：

产品名称	设备名称	数量（台）①	单批最大产量（吨/批）②	单日最大生产批次数（批/天）③	生产天数（天）④	产能（吨）⑤=①*②*③*④
硬脂酸锌（粉体）	6m³反应釜	5	2.80	6	300	25,200.00
硬脂酸锌（颗粒）	3m³反应釜	2	1.80	4	300	4,320.00

产品名称	设备名称	数量（台）①	单批最大产量（吨/批）②	单日最大生产批次数（批/天）③	生产天数（天）④	产能（吨）⑤=①*②*③*④
硬脂酸锌（颗粒）	6m³反应釜	4	2.00	4	110	3,520.00
硬脂酸锌（粉体）	6m³反应釜		2.80	6	140	9,408.00
硬脂酸钙	6m³反应釜		2.20	4	40	1,408.00
硬脂酸镁	6m³反应釜		2.20	6	10	528.00
硬脂酸钙	6m³反应釜	2	2.20	4	280	4,928.00
硬脂酸镁	6m³反应釜		2.20	6	20	528.00

注：硬脂酸锌、硬脂酸钙、硬脂酸镁的生产工艺一样，为了更高效地利用生产设备，公司存在共线生产的情况。对于共线生产的产品，计算产能时的生产天数为公司根据经营计划为共用生产线在不同产品之间分配的使用时间。

（2）产能是否需要政府相关部门许可或核定

根据《中华人民共和国环境影响评价法》第二十四条规定，建设项目的环境影响评价文件经批准后，建设项目的性质、规模、地点、采用的生产工艺或者防治污染、防止生态破坏的措施发生重大变动的，建设单位应当重新报批建设项目的环境影响评价文件。

公司聘请环评机构广东瑞星环境科技有限公司就其硬脂酸盐（锌、钙、镁）生产项目的调整情况出具《东莞市汉维科技股份有限公司硬脂酸盐（锌、钙、镁）生产项目非重大变动论证报告》，该报告的环境影响评价结论为：“调整后与环评审批情况对比，项目选址不变，主要生产工艺不变，主要原辅材料种类不变，产品类型不变，总产能、污染物种类及污染物排放量均未超过环评批复的要求；不新增污染物；不新增废水、废气排放口；固废处置措施与原环评一致。未扩大卫生防护距离范围边界。因此，项目变动对周边环境的影响变化不大，本项目的变动属于非重大变动，从环保角度而言，对原环评结论无影响，建设是可行的。”

公司已向当地环保主管部门报送《东莞市汉维科技股份有限公司硬脂酸盐（锌、钙、镁）生产项目非重大变动论证报告》，并于 2020 年 9 月 23 日完成排污许可证的变更。经变更，排污许可证上登记的硬脂酸锌、硬脂酸钙、硬脂酸镁产能分别为 42,448.00 吨、6,336.00 吨、1,056.00 吨，环保硬脂酸盐合计产能 4.98 万吨，和上表中产能保持一致。

公司对硬脂酸盐（锌、钙、镁）生产项目进行的调整不属于《中华人民共和国环境影响评价法》规定的重大变动，不涉及需重新报批建设项目环境影响评价文件的情形。”

（二）结合国内硬脂酸盐领域的主要生产企业及其总资产、净资产、营业收入、净利润、市场占有率等情况，披露关于前述“居于前列”、“第一梯队”等行业定位判断的表述依据是否充分，披露市场规模、行业竞争情况及客户选择产品的主要考量因素

发行人已在招股说明书“第六节 业务与技术”之“二、发行人所处行业的基本情况”之“（六）发行人与行业内主要企业对比情况”之“1、经营情况、市场地位对比”中补充披露如下：

“

公司名称	经营情况	硬脂酸盐产能	市场地位
发行人	**2020年营业收入和净利润分别为47,496.74万元和4,275.77万元，其中环保硬脂酸盐营业收入40,497.33万元。2021年1-6月营业收入和净利润分别为24,759.67万元和1,792.72万元，其中环保硬脂酸盐营业收入20,198.97万元。截至2021年6月30日，总资产和净资产分别为47,807.21万元和26,498.65万元。**	4.98万吨/年	生产能力在国内硬脂酸盐领域居于前列。**报告期内，公司硬脂酸盐产量占国内硬脂酸盐产量的比例分别为9.55%、10.38%、9.93%和7.50%，其中硬脂酸锌产量占国内硬脂酸锌产量的比例分别为23.58%、25.86%、23.84%和17.65%。**
华明泰	**2020年营业收入和净利润分别为59,877.69万元和1,855.09万元，2021年1-6月营业收入和净利润分别为29,740.34万元和1,270.49万元，未披露环保硬脂酸盐的营业收入。截至2021年6月30日，总资产和净资产分别为27,968.50万元和14,028.58万元。**	7.29万吨/年	国内硬脂酸盐生产企业的第一梯队，其中硬脂酸锌产能4.87万吨/年，硬脂酸钙产能2.42万吨/年。**未披露产量数据，无法计算其市场占有率。**
安徽沙丰新材料有限公司	**2020年营业收入和净利润分别为19,428.43万元和1,949.95万元。2021年1-6月营业收入和净利润分别为10,945.32万元和399.13万元，其中硬脂酸盐营业收入10,812.67万元。截至2021年6月30日，总资产和净资产分别为13,492.79万元和5,142.89万元。**主要从事硬脂酸盐类产品的研发、生产、销售。	2.5万吨/年	国内硬脂酸盐生产企业的第一梯队。**未披露产量数据，无法计算其市场占有率。**

公司名称	经营情况	硬脂酸盐产能	市场地位
杭州油脂	**2020年营业收入和净利润分别为258,332.17万元和8,072.00万元，2021年1-6月营业收入和净利润分别为141,763.07万元和10,542.98万元。截至2021年6月30日，总资产和净资产分别为124,422.07万元和44,122.05万元。**主要产品包括硬脂酸、食品添加剂及配料、橡胶助剂、硬脂酸盐、脂肪酸、甘油、氢化油。公开渠道未查询到其硬脂酸盐产品的经营数据，其大部分的收入来源为硬脂酸。	0.8万吨/年	—

注：同行业可比公司资料来自各公司年度报告、环评文件、官网等公开资料，华明泰的数据包括其子公司连云港华明泰材料科技有限公司。

我国硬脂酸盐行业内中小型规模的企业较多，规模大的企业数量不多，主要企业为发行人、华明泰、安徽沙丰新材料有限公司、杭州油脂。第一梯队是指硬脂酸盐产能超过万吨的企业，国内主要为发行人、华明泰、安徽沙丰新材料有限公司等。综合产能、营业收入等因素，可以判断发行人生产能力在国内硬脂酸盐领域居于前列。因此“居于前列”、“第一梯队”等行业定位判断的表述依据充分。

根据Grand View Research的研究报告,中国是硬脂酸盐产量最大的国家，2020 年中国硬脂酸盐的产量为 47.92 万吨，占全球硬脂酸盐产量的比例为26.11%。我国硬脂酸盐产品市场需求增速较快，行业规模持续扩大，行业供给能力不断增强，行业处于成长期。行业内中小型规模的企业较多，年产量过万吨的较少，目前硬脂酸盐年产量过万吨的国内企业包括发行人、华明泰、安徽沙丰新材料有限公司等为数不多的几家，这些企业在国内硬脂酸盐产品市场占据主要市场份额。作为化工助剂硬脂酸盐产品具有用量比例小但对下游客户的生产和产品质量影响较大的特点，客户选择产品的主要考量因素为品牌知名度、产品质量、供货稳定性、交货及时性、合同履约能力以及价格合理性。”

（三）规范招股书中“产能”一词的使用，明确区分不同指代下“产能”对应的涵义

实际生产过程中，公司对硬脂酸盐（锌、钙、镁）生产项目进行了生产设备、生产时间、共线生产等方面的调整，导致报告期内公司的产能和原环评批复的产

能存在差异，详见本回复“十七、关于生产经营合规性”。

发行人已在招股说明书“第六节 业务与技术”之“三、发行人销售情况和主要客户”之“（一）主要产品规模情况”中补充披露如下：

“注 6：原环评批复的产能是指东莞市环境保护局于 2014 年 12 月 26 日出具的东环建〔2014〕2992 号《关于东莞市汉维新材料科技有限公司硬脂酸盐（锌、钙、镁）生产项目环境影响报告书的批复》，以及于 2015 年 11 月 2 日出具的东环建〔2015〕2395 号《关于东莞市汉维新材料科技有限公司硬脂酸盐（锌、钙、镁）生产项目竣工环境保护验收意见的函》中批复的产能，具体为：年产硬脂酸锌 35,000 吨、硬脂酸钙 10,000 吨、硬脂酸镁 5,000 吨、复合润滑剂 7,000 吨、其他脂肪酸盐助剂 3,000 吨。环评批复的产能属于理论产能；

实际生产过程中，公司对硬脂酸盐（锌、钙、镁）生产项目进行了生产设备、生产时间、共线生产等方面的调整，导致产能发生变动。针对前述调整情况，公司已向当地环保主管部门报送《东莞市汉维科技股份有限公司硬脂酸盐（锌、钙、镁）生产项目非重大变动论证报告》，并于 2020 年 9 月 23 日完成排污许可证的变更。公司所持排污许可证上目前登记的硬脂酸锌、硬脂酸钙、硬脂酸镁、复合润滑剂、其他脂肪酸盐助剂产能分别为 42,448.00 吨、6,336.00 吨、1,056.00 吨、4,500.00 吨、3,000.00 吨，和上表统计的产能保持一致；

如无特指，本招股说明书披露的公司产能系指对硬脂酸盐（锌、钙、镁）生产项目进行了相关调整后的理论产能，报告期内分别为 43,972.00 吨、57,340.00 吨、57,340.00 吨和 29,342.00 吨。”

（四）披露发行人主要产品的竞品情况，发行人产品及竞品在用途、性能、销售单价方面的对比情况

发行人已在招股说明书“第六节 业务与技术”之“二、发行人所处行业的基本情况”之“（六）发行人与行业内主要企业对比情况”之“4、发行人主要产品的竞品情况，发行人产品及竞品在用途、性能、销售单价方面的对比情况”中补充披露如下：

“4、发行人主要产品的竞品情况，发行人产品及竞品在用途、性能、销售单价方面的对比情况

报告期内，公司硬脂酸盐产品收入占主营业务收入的80%以上。我国硬脂酸盐行业内中小型规模的企业较多，规模大的企业数量不多，主要企业为发行人、华明泰、安徽沙丰新材料有限公司、杭州油脂，华明泰、安徽沙丰新材料有限公司、杭州油脂为公司在国内的主要竞争对手。公司硬脂酸盐产品及竞品在用途、性能、销售单价方面的对比情况如下：

公司名称	产品用途	产品性能	销售单价
发行人	主要应用于高分子材料之塑料、涂料、橡胶、石化及造纸行业	（1）在PVC行业中主要用作热稳定剂，在其他塑料行业中主要用作润滑剂、分散剂。具有极佳的润滑和分散性能，热稳定性能优异 （2）在涂料行业中主要用作助磨剂，在造纸行业中主要用作爽滑剂。具有良好的打磨性能 （3）在橡胶行业中主要用作分散剂、隔离剂，在石化行业中主要用作吸酸剂	报告期内硬脂酸锌的销售单价分别为9,129.14元/吨、8,421.33元/吨、8,708.23元/吨和10,518.03元/吨，硬脂酸钙的销售单价分别为7,082.89元/吨、6,571.09元/吨、7,297.15元/吨和8,763.05元/吨，硬脂酸镁的销售单价分别为9,377.48元/吨、8,757.97元/吨、9,436.62元/吨和10,752.11元/吨
华明泰	主要应用于塑料、橡胶和涂料等行业	硬脂酸盐在不同行业中的作用功能不一样，但在相同行业中的产品性能和发行人的产品基本无差异	均未披露其产品销售单价
安徽沙丰新材料有限公司	主要应用于石化、橡胶、化工、塑料、化妆品等行业		
杭州油脂	主要应用于塑料、橡胶、鞋材等行业		

”

（五）结合各项业务的核心竞争力、技术的先进性与可替代性水平、行业未来发展方向与市场潜力、发行人竞争优劣势等，按照《深圳证券交易所创业板企业发行上市申报及推荐暂行规定》的要求，详细分析并披露自身的创新、创造、创意特征，发行人是否符合创业板定位

发行人已在招股说明书“第六节 业务与技术”之“七、发行人核心技术和研发情况”之“（一）发行人主要产品核心技术情况”之“2、核心技术的先进性”中披露技术的先进性，具体情况如下：

“（1）公司是较早实现珠状硬脂酸锌产品国产化批量生产的企业，推动了硬脂酸锌产品在国内的广泛运用

2009 年发行人实现珠状硬脂酸锌产品的国产化批量生产，逐渐替代进口的硬脂酸锌珠状产品，推动了硬脂酸锌产品在国内的广泛运用。采用干法生产工艺生产出的硬脂酸锌常见的产品形状为粉状、不规则片状以及由片状破碎的不规则块状，粉状产品粒径大小难以控制，粉碎成本高，粒径分布宽，运输时容易结团，使得客户在使用时对混料分散工艺要求较高。发行人发明的“一种硬脂酸锌造粒工艺及设备”成功解决以上技术难题，通过利用硬脂酸锌熔点不高且熔融后粘度低的特性，将熔融的液体通过喷头喷出，然后在冷风的冷却下凝结成珠状颗粒，使得硬脂酸锌产品的珠状颗粒直径可以任意控制在 0.2mm-4mm 之间，且珠状产品直径误差范围控制在 0.1mm 以内。上述项目成果已形成发明专利“一种硬脂酸锌造粒工艺及设备”，并获得“2019 年东莞市十大创新成果”。

（2）公司的硬脂酸盐产品核心指标比较情况

①硬脂酸锌

项目	行业标准技术指标（I型硬脂酸锌）	发行人技术指标（颗粒硬脂酸锌）	发行人技术指标（粉末硬脂酸锌）	备注
外观	白色粉末	白色颗粒	白色粉末	—
锌含量/%	10.3-11.3	10.6	10.5	锌含量在标准范围内，代表硬脂酸锌纯度符合标准
游离酸（以硬脂酸计）/%	≤0.8	0.3	0.3	游离酸越低，代表硬脂酸锌纯度越高
加热减量/%	≤1.0	0.07	0.07	加热减量越低，代表硬脂酸锌纯度越高
熔点/℃	120±5	120	123	熔点在标准范围内，代表硬脂酸锌纯度符合标准
细度（0.075mm 筛通过）/%	≥99.0	—	99.9	通过率越高，代表细度越细

注：发行人产品技术指标数据来自广州橡胶工业制品研究所有限公司检测分公司出具的《检测报告》。

②硬脂酸钙

项目	行业标准技术指标（一等品硬脂酸钙）	发行人技术指标（粉末硬脂酸钙）	备注
外观	白色粉末	白色粉末	—
钙含量/%	6.5±0.6	6.4	钙含量在标准范围内，代表硬脂酸钙纯度符合标准
游离酸（以硬脂酸计）/%	≤0.5	0.4	游离酸越低，代表硬脂酸钙纯度越高

项目	行业标准技术指标（一等品硬脂酸钙）	发行人技术指标（粉末硬脂酸钙）	备注
加热减量/%	≤3.0	2.7	加热减量越低，代表硬脂酸钙纯度越高
熔点/℃	≥140	149	熔点在标准范围内，代表硬脂酸钙纯度符合标准
细度（0.075mm）/%	≥99.0	99.2	通过率越高，代表细度越细

注：发行人产品技术指标数据来自广州橡胶工业制品研究所有限公司检测分公司出具的《检测报告》。

（3）复合润滑剂生产技术的先进性

公司的复合润滑剂主要应用于木塑、改性塑料行业。木塑润滑剂是木塑制品生产过程中必不可少的助剂，原来国内的木塑润滑剂还停留在通过润滑单体的原料混配阶段，使用后容易产生润滑析出、挤出速度慢、表面发白、侧面撕裂等不良作用，影响木塑制品的性能和生产效率。国外进口润滑剂可以有效解决上述技术问题，但成本高且需要的添加量大，因此木塑润滑剂的市场长期被美国的 STRUKTOL 垄断。公司开发的木塑专用助剂具备高流动性、耐析出、粒径均匀、分散性能好、内分散偶联作用和外脱模作用协同效应好的优点，和国外同类产品相比性价比高，得到了木塑行业客户的高度认可。公司的高分散复合润滑剂产品于 2019 年 12 月取得《广东省高新技术产品证书》。”

发行人已在招股说明书“第六节 业务与技术”之“二、发行人所处行业的基本情况”之“（四）所属行业的特点和发展趋势，发行人自身的创新、创造、创意特征，以及科技创新、模式创新、业态创新和新旧产业融合情况”之“2、发行人的创新、创造、创意特征，以及科技创新、模式创新、业态创新和新旧产业融合情况”中补充披露如下：

“（1）公司创新特征

核心竞争力方面，脂肪酸盐助剂产品生产工艺中最核心的环节是设备的优化与工艺条件的控制，公司在持续优化设备的基础上，通过精准控制各工艺参数，不断提高生产效率和性能。复合助剂产品生产工艺中最核心的环节是配方设计，配方是公司核心竞争力的重要组成部分，公司能够根据客户的生产工艺特点及其性能需求，设计出符合不同客户需求的高性能的复合助剂产品配方。

技术的先进性与可替代性水平方面，公司始终坚持以客户需求为导向的研发

理念，坚持技术创新，不断优化工艺技术，持续对设备进行优化改进，使得产品的技术水平和制造工艺水平不断提高。经过多年的技术积累，形成了熔融法硬脂酸盐合成技术、熔融硬脂酸盐造粒技术、块状硬脂酸锌制备技术、硬脂酸盐超细粉体自动化加工技术、环保硬脂酸盐全自动化生产工艺及设备、塑木抗静电加工助剂的制备方法和工艺等一系列核心技术。

公司的核心技术均来源于自主研发，核心技术具有创新性。公司是较早实现珠状硬脂酸锌产品国产化批量生产的企业，推动了硬脂酸锌产品在国内的广泛运用；公司的硬脂酸盐产品性能优于行业标准；公司开发的复合润滑剂之木塑专用助剂具备高流动性、耐析出、粒径均匀、分散性能好、内分散偶联作用和外脱模作用协同效应好的优点，和国外同类产品相比性价比高，得到了木塑行业客户的高度认可。公司核心技术的创新性**及先进性**详见本节“七、发行人核心技术和研发情况”之“（一）发行人主要产品核心技术情况”。

公司自成立以来，一直从事硬脂酸盐的研发、生产和销售，通过多年的技术累积，生产能力在国内硬脂酸盐领域居于前列。公司自主开发出塑料、橡胶、石化、造纸等行业的产品，硬脂酸盐产品可以覆盖绝大部分应用行业；公司通过对生产工艺、配方的不断改进完善，有效地提升生产效率和产能；顺应下游新型复合材料的良好发展，公司针对性地开发出木塑专用助剂，抢占行业先机；公司具备根据客户个性化需求研发复合助剂产品配方的能力。公司具备技术研发优势。

公司的竞争劣势主要体现为经营规模与国际领先的化工助剂企业相比存在差距，公司已结合自身情况制定产能扩产、市场开拓、技术开发等一系列发展规划，旨在降低竞争劣势对公司经营的影响。

公司属于“广东省环保橡塑助剂工程技术研究中心”、“省级企业技术中心”，并获得中国塑料加工工业协会颁发的“十二五塑料加工业科技创新型企业”、东莞市新材料行业协会颁发的“2018 年度东莞新材料产业功能材料创新奖”、东莞市高新技术产业协会颁发的“2019 年东莞市十大创新成果”等荣誉称号。同时是《硬脂酸锌》（HG/T 3667-2012）、《硬脂酸钙》（HG/T 2424-2012）等多个行业标准的起草单位之一。

公司在核心技术研发过程中，创造出较多专利成果。截至 **2021 年 6 月 30 日**，公司已取得发明专利 8 项、实用新型专利 18 项，详见本节“五、与发行人业务相关的主要固定资产和无形资产情况”之“（二）主要无形资产情况”之“3、专利”。

公司上述技术的先进性是公司在细分市场领域不会被短期内替代的有力保障。

（2）公司创新特征与产业融合情况

公司的创新特征主要体现为技术与产品的研究开发，公司研究开发与产业融合情况良好，主要体现在：

①公司自主开发出塑料、橡胶、石化、造纸等行业的产品，硬脂酸盐产品可以覆盖绝大部分应用行业。

②公司通过对生产工艺、配方的不断改进完善，有效地提升生产效率和产能。

③顺应下游新型复合材料的良好发展，公司针对性地开发出木塑专用助剂，抢占行业先机。

④公司具备根据客户个性化需求研发复合助剂产品配方的能力。

报告期内，公司依靠核心技术开展业务，核心技术产品占营业收入比例分别为 97.98%、98.08%、**97.87%和 98.16%**，公司的主要技术均较好地转化为经营成果。

（3）发行人具有成长性

公司深入贯彻创新驱动发展战略，依靠创新、创造、创意，实现了业务规模和经营业绩的快速增长。2018 年至 2020 年，公司营业收入分别为 39,212.64 万元、43,870.63 万元和 47,496.74 万元，年均复合增长率 10.06%；归属于母公司所有者的净利润（扣除非经常性损益前后孰低）分别为 3,628.20 万元、4,991.88 万元和 4,012.02 万元，年均复合增长率 5.16%。报告期内，公司资产及净资产规模持续扩大，经营活动现金净流量和财务状况良好，为公司未来发展奠定了良好的基础。

行业未来发展方向与市场潜力方面，公司主要从事高分子材料环保助剂的

研发、生产和销售，属于国家支持和鼓励的行业，得到国家多项产业政策的大力支持。公司产品应用领域广泛，行业下游需求旺盛；环保理念的逐步深化提供更为广阔的市场空间；新型复合材料的发展带动市场需求，公司所处行业具有广阔的市场前景与成长空间。

（4）发行人符合创业板行业领域

①公司所处行业符合《深圳证券交易所创业板企业发行上市申报及推荐暂行规定》第三条规定的“高新技术产业和战略性新兴产业”

公司主要从事高分子材料环保助剂的研发、生产和销售。根据国家统计局颁布的《国民经济行业分类》（GB/T 4754-2017），公司所属行业为“C26 化学原料和化学制品制造业”大类下的“C2661 化学试剂和助剂制造”。根据中国证监会发布的《上市公司行业分类指引》（2012 年修订），公司所属行业为“C26 化学原料和化学制品制造业”。根据国家统计局颁布的《战略性新兴产业分类（2018）》，公司所属行业为“3.3.6.0 专用化学品及材料制造”。

公司生产的化工助剂属于精细化工产品，国家政策大力推动精细化工行业的发展。公司的产品主要应用于塑料、涂料、橡胶等高分子材料领域，高分子材料是我国化工产业和新材料产业发展的重点之一，国家将各类高分子材料及其化学助剂作为优先发展的鼓励项目。另外，公司生产的环保硬脂酸盐系列产品具有无毒环保的特点，属于国家鼓励发展的产业。

②公司不属于《深圳证券交易所创业板企业发行上市申报及推荐暂行规定》第四条规定的“行业负面清单”

结合公司主营业务和主营产品应用情况，公司所属行业领域不属于《深圳证券交易所创业板企业发行上市申报及推荐暂行规定》第四条规定中的“（一）农林牧渔业；（二）采矿业；（三）酒、饮料和精制茶制造业；（四）纺织业；（五）黑色金属冶炼和压延加工业；（六）电力、热力、燃气及水生产和供应业；（七）建筑业；（八）交通运输、仓储和邮政业；（九）住宿和餐饮业；（十）金融业；（十一）房地产业；（十二）居民服务、修理和其他服务业”等不支持其申报在创业板发行上市的行业。

综上所述，公司与《深圳证券交易所创业板企业发行上市申报及推荐暂行

规定》所述符合创业板定位的企业相匹配，符合创业板行业领域定位。”

【中介机构核查情况】

（一）核查程序

1、查阅《中华人民共和国环境影响评价法》等和发行人生产经营相关的规定，核实相关法律法规对发行人开展业务应取得的许可资质的监管规定；

2、向发行人了解产能的计算依据，以及是否需要取得政府相关部门的许可或核定；

3、取得并查阅《东莞市汉维科技股份有限公司硬脂酸盐（锌、钙、镁）生产项目非重大变动论证报告》、《排污许可证》、环评批复及验收等资料；

4、取得并查阅研究机构发布的研究报告，分析发行人行业地位；

5、访谈发行人相关负责人，了解发行人行业地位和在产品、技术等方面的具体竞争优势；

6、实地走访发行人客户，了解与发行人构成竞争关系的企业信息和发行人竞争优势；

7、查询同行业可比公司的定期报告、环评文件、官网等公开资料；

8、访谈发行人的生产和研发部门相关负责人，了解发行人的主要生产工艺、核心技术及研发情况；

9、查阅比对《深圳证券交易所创业板企业发行上市申报及推荐暂行规定》关于创业板定位的相关要求；

10、查阅发行人所属行业发展、国家政策情况以及发行人技术荣誉、专利、科学技术成果等资料。

（二）核查意见

经核查，保荐人认为：

1、发行人已在招股说明书中补充披露环保硬脂酸盐产能 4.98 万吨的计算依据，发行人对硬脂酸盐（锌、钙、镁）生产项目进行的调整不属于《中华人民共和国环境影响评价法》规定的重大变动，不涉及需重新报批建设项目环境影响评

价文件的情形。

2、发行人已在招股说明书中结合国内硬脂酸盐领域的主要生产企业及其总资产、净资产、营业收入、净利润、市场占有率等情况补充披露关于“居于前列”、“第一梯队”等行业定位判断的表述依据，招股说明书中披露的关于“居于前列”、“第一梯队”等行业定位判断的表述依据充分，并已在招股说明书中补充披露市场规模、行业竞争情况及客户选择产品的主要考量因素。

3、发行人已在招股说明书中规范“产能”一词的使用，明确区分不同指代下“产能”对应的涵义；如无特指，招股说明书披露的发行人产能系指对硬脂酸盐（锌、钙、镁）生产项目进行了相关调整后的理论产能，报告期内分别为43,972.00吨、57,340.00吨、57,340.00吨和29,342.00吨。

4、发行人已在招股说明书中补充披露发行人主要产品的竞品情况，发行人产品及竞品在用途、性能、销售单价方面的对比情况。

5、发行人具有符合自身特色的创新、创造和创意特征，业务发展具有成长性，符合《深圳证券交易所创业板企业发行上市申报及推荐暂行规定》关于创业板定位要求。

十七、关于生产经营合规性

申报文件显示，为了未来更好的推进设备一体化，公司对部分产品进行共线生产，部分产品产能发生变化，其中硬脂酸锌产能超出原环评批复产能，2019年从原环评批复的35,000吨增加到42,448吨，超过原环评批复产能的21.30%，未超过原环评批复产能的30%。硬脂酸钙和硬脂酸镁的产能低于原环评批复产能。招股书未披露报告期内安全生产、环境保护方面是否存在违法违规行为。

请发行人：

（1）披露报告期内环评批复的产能、实际生产的产能，未按照环评批复产能生产的原因，是否存在违法违规行为，是否存在被行政处罚风险。

（2）披露在安全生产、环境保护方面是否存在违法违规行为。

请保荐人、发行人律师发表明确意见。

【发行人回复】

（一）披露报告期内环评批复的产能、实际生产的产能，未按照环评批复产能生产的原因，是否存在违法违规行为，是否存在被行政处罚风险

1、报告期内环评批复的产能、实际生产的产能

发行人已在招股说明书“第六节 业务与技术”之“一、发行人主营业务、主要产品的情况”之“（七）生产经营中涉及的主要环境污染物、主要处理设施及处理能力”之“6、发行人硬脂酸盐（锌、钙、镁）生产项目的调整情况”之“（1）生产设备、生产时间和产品产能的调整”中补充披露如下：

“④报告期内环评批复的产能、实际生产的产能

项目	产品		批复产能（吨）	产能（吨）	产量（吨）	产量超出批复产能比例
2021 年 1-6 月	脂肪酸盐助剂	硬脂酸锌	17,500.00	21,224.00	15,718.85	—
		硬脂酸钙	5,000.00	3,168.00	3,387.90	—
		硬脂酸镁	2,500.00	528.00	383.40	—
		其他脂肪酸盐助剂	1,500.00	1,500.00	0.00	—
	复合助剂	复合润滑剂	3,500.00	2,250.00	3,478.75	—
	合计		30,000.00	28,670.00	22,968.90	—
2020 年度	脂肪酸盐助剂	硬脂酸锌	35,000.00	42,448.00	39,196.84	11.99%
		硬脂酸钙	10,000.00	6,336.00	7,427.41	—
		硬脂酸镁	5,000.00	1,056.00	979.50	—
		其他脂肪酸盐助剂	3,000.00	3,000.00	511.65	—
	复合助剂	复合润滑剂	7,000.00	4,500.00	4,830.84	—
	合计		60,000.00	57,340.00	52,946.24	—
2019 年度	脂肪酸盐助剂	硬脂酸锌	35,000.00	42,448.00	41,632.57	18.95%
		硬脂酸钙	10,000.00	6,336.00	6,282.51	—
		硬脂酸镁	5,000.00	1,056.00	794.36	—
		其他脂肪酸盐助剂	3,000.00	3,000.00	195.70	—
	复合助剂	复合润滑剂	7,000.00	4,500.00	2,676.20	—
	合计		60,000.00	57,340.00	51,581.34	—

项目	产品		批复产能（吨）	产能（吨）	产量（吨）	产量超出批复产能比例
2018年度	脂肪酸盐助剂	硬脂酸锌	35,000.00	30,693.33	35,723.51	2.07%
		硬脂酸钙	10,000.00	5,162.67	5,937.59	—
		硬脂酸镁	5,000.00	616.00	494.24	—
		其他脂肪酸盐助剂	3,000.00	3,000.00	139.95	—
	复合助剂	复合润滑剂	7,000.00	4,500.00	1,556.35	—
	合计		60,000.00	43,972.00	43,851.64	—

注：上表仅列示硬脂酸盐（锌、钙、镁）生产项目的相关数据。

报告期内公司脂肪酸盐助剂合计产量未超出环评批复产能，复合助剂产量未超出环评批复产能。但脂肪酸盐助剂大类下细分产品存在超环评批复产能生产的情况，具体为：2018 年公司硬脂酸锌产量 35,723.51 吨，超出环评批复产能的比例为 2.07%；2019 年公司硬脂酸锌产量 41,632.57 吨，超出环评批复产能的比例为 18.95%；2020 年公司硬脂酸锌产量 39,196.84 吨，超出环评批复产能的比例为 11.99%。”

2、未按照环评批复产能生产的原因

发行人已在招股说明书“第六节 业务与技术”之“一、发行人主营业务、主要产品的情况”之“（七）生产经营中涉及的主要环境污染物、主要处理设施及处理能力”之“6、发行人硬脂酸盐（锌、钙、镁）生产项目的调整情况”中补充披露如下：

“⑤未按照环评批复产能生产的原因

公司硬脂酸锌产品产量超过环评批复产能的原因与下游客户需求及公司优化工艺提升产能利用率水平有关，具体情况如下：

公司硬脂酸盐（锌、钙、镁）生产项目于 2014 年 12 月取得东莞市环境保护局出具的环评批复，于 2015 年 11 月完成项目验收。公司 2014 年提交硬脂酸盐项目环评文件时，对各单项产品的销量预估滞后于报告期的实际客户需求。自硬脂酸盐项目投产以来，公司硬脂酸锌产品的市场需求较其他硬脂酸盐产品更为旺盛。报告期内，下游客户对硬脂酸锌采购需求超过公司硬脂酸盐批复产能。为满足下游客户的订单需求，同时基于公司对生产工艺的持续研究，公司

通过采用自动和半自动投料方式及优化合成工艺缩短了合成工段时间，使得公司生产效率得以提高。”

3、是否存在违法违规行为，是否存在被行政处罚风险

发行人已在招股说明书“第六节 业务与技术”之“一、发行人主营业务、主要产品的情况”之“（七）生产经营中涉及的主要环境污染物、主要处理设施及处理能力”之“6、发行人硬脂酸盐（锌、钙、镁）生产项目的调整情况”中补充披露如下：

“（3）报告期内发行人环境保护合规情况

①未按照环评批复产能生产的合法合规性

根据《中华人民共和国环境影响评价法》第二十四条规定，建设项目的环境影响评价文件经批准后，建设项目的性质、规模、地点、采用的生产工艺或者防治污染、防止生态破坏的措施发生重大变动的，建设单位应当重新报批建设项目的环境影响评价文件。

公司聘请环评机构广东瑞星环境科技有限公司就其上述调整情况出具《东莞市汉维科技股份有限公司硬脂酸盐（锌、钙、镁）生产项目非重大变动论证报告》，该报告的环境影响评价结论为：“调整后与环评审批情况对比，项目选址不变，主要生产工艺不变，主要原辅材料种类不变，产品类型不变，总产能、污染物种类及污染物排放量均未超过环评批复的要求；不新增污染物；不新增废水、废气排放口；固废处置措施与原环评一致。未扩大卫生防护距离范围边界。因此，项目变动对周边环境的影响变化不大，本项目的变动属于非重大变动，从环保角度而言，对原环评结论无影响，建设是可行的。”

公司已向当地环保主管部门报送《东莞市汉维科技股份有限公司硬脂酸盐（锌、钙、镁）生产项目非重大变动论证报告》，并于 2020 年 9 月 23 日完成排污许可证的变更。

因此，公司上述对建设项目进行的调整不属于《中华人民共和国环境影响评价法》规定的重大变动，不涉及需重新报批建设项目环境影响评价文件的情形。

虽然公司的建设项目和原环评文件相比存在调整的情况，但鉴于：①公司聘

请第三方环评公司就其环保情况出具专项报告，根据该报告，公司项目的变动属于非重大变动；②公司已就该等调整情况向环保主管部门主动汇报，环保主管部门知悉该等情况并向公司换发了变更后的《排污许可证》；③公司取得了东莞市生态环境局于 2020 年 8 月 4 日、**2021 年 1 月 8 日及 2021 年 7 月 12 日**出具的书面文件，确认公司于 **2018 年 1 月 1 日**至 **2021 年 6 月 30 日**期间无因环境违法行为被该局作出行政处罚的决定；④报告期内公司未曾发生环保事故或重大群体性的环保事件。因此，上述建设项目的调整情况不会对公司的生产经营造成重大不利影响。

……

综上所述，公司已就其建设项目履行了相应的环评手续，其对建设项目的调整不属于环评相关的建设项目重大变动，不涉及需重新报批建设项目环境影响评价文件的情形，该等调整情况亦得到当地环保主管部门的确认，**不属于违法违规行为**；公司生产过程中排放污染物的标准均符合相关法律法规的要求，报告期内未曾发生过环保事故或重大群体性环保事件，未曾受到环保主管部门的处罚。**报告期内公司在环境保护方面不存在违法违规行为。”**

（二）披露在安全生产、环境保护方面是否存在违法违规行为

1、报告期内发行人安全生产合规情况

发行人已在招股说明书“第六节 业务与技术”之“一、发行人主营业务、主要产品的情况”之“（八）发行人安全生产情况”中补充披露如下：

“（八）发行人安全生产情况

东莞市应急管理局桥头分局于 2020 年 7 月 7 日、2021 年 1 月 4 日及 2021 年 7 月 9 日出具《证明》，公司在 2018 年 1 月 1 日至 2021 年 6 月 30 日期间，不存在因安全生产违法行为受到行政处罚的情况。

报告期内公司不存在重大生产安全事故，未曾因安全生产被主管部门调查或处罚，亦未曾因安全生产与员工存在任何争议或纠纷。

报告期内公司在安全生产方面不存在违法违规行为。”

2、报告期内发行人环境保护合规情况

发行人已在招股说明书“第六节 业务与技术”之“一、发行人主营业务、主要产品的情况”之“（七）生产经营中涉及的主要环境污染物、主要处理设施及处理能力”之“6、发行人硬脂酸盐（锌、钙、镁）生产项目的调整情况”中补充披露如下：

“（3）报告期内发行人环境保护合规情况

①未按照环评批复产能生产的合法合规性

根据《中华人民共和国环境影响评价法》第二十四条规定，建设项目的环境影响评价文件经批准后，建设项目的性质、规模、地点、采用的生产工艺或者防治污染、防止生态破坏的措施发生重大变动的，建设单位应当重新报批建设项目的环境影响评价文件。

公司聘请环评机构广东瑞星环境科技有限公司就其上述调整情况出具《东莞市汉维科技股份有限公司硬脂酸盐（锌、钙、镁）生产项目非重大变动论证报告》，该报告的环境影响评价结论为：“调整后与环评审批情况对比，项目选址不变，主要生产工艺不变，主要原辅材料种类不变，产品类型不变，总产能、污染物种类及污染物排放量均未超过环评批复的要求；不新增污染物；不新增废水、废气排放口；固废处置措施与原环评一致。未扩大卫生防护距离范围边界。因此，项目变动对周边环境的影响变化不大，本项目的变动属于非重大变动，从环保角度而言，对原环评结论无影响，建设是可行的。”

公司已向当地环保主管部门报送《东莞市汉维科技股份有限公司硬脂酸盐（锌、钙、镁）生产项目非重大变动论证报告》，并于 2020 年 9 月 23 日完成排污许可证的变更。

因此，公司上述对建设项目进行的调整不属于《中华人民共和国环境影响评价法》规定的重大变动，不涉及需重新报批建设项目环境影响评价文件的情形。

虽然公司的建设项目和原环评文件相比存在调整的情况，但鉴于：①公司聘请第三方环评公司就其环保情况出具专项报告，根据该报告，公司项目的变动属于非重大变动；②公司已就该等调整情况向环保主管部门主动汇报，环保主管部门知悉该等情况并向公司换发了变更后的《排污许可证》；③公司取得了东莞市

生态环境局于2020年8月4日、**2021年1月8日及2021年7月12日**出具的书面文件，确认公司于**2018年1月1日**至**2021年6月30日**期间无因环境违法行为被该局作出行政处罚的决定；④报告期内公司未曾发生环保事故或重大群体性的环保事件。因此，上述建设项目的调整情况不会对公司的生产经营造成重大不利影响。

②2020年度部分产品生产超出批复产能及排污许可证登记产能的合法合规性

2020年度公司存在单类产品生产超出批复产能及排污许可证登记产能的情形，具体情况如下：

年度	产品		批复产能（吨）	排污许可证登记产能（吨）	产量（吨）	产量超出批复产能比例	产量超出排污许可证登记产能比例
2020年度	脂肪酸盐助剂	硬脂酸锌	35,000.00	42,448.00	39,196.84	11.99%	—
		硬脂酸钙	10,000.00	6,336.00	7,427.41	—	17.23%
		硬脂酸镁	5,000.00	1,056.00	979.50	—	—
		其他脂肪酸盐助剂	3,000.00	3,000.00	511.65	—	—
	复合助剂	复合润滑剂	7,000.00	4,500.00	4,830.84	—	7.35%
	合计		60,000.00	57,340.00	52,946.24	—	—

2020年度公司硬脂酸锌产量超出环评批复产能11.99%，但未超出排污许可证登记产能。2020年度公司硬脂酸钙及复合润滑剂未超出环评批复产能，但分别超出排污许可证登记产能的17.23%及7.35%。

根据第三方机构对公司废气、废水及噪音排放情况出具的检测报告，公司不存在因上述2020年度单类产品超出批复产能而出现排污超出排污许可证登记的排污总量的情形。

针对上述情形，东莞市生态环境局桥头分局确认：汉维科技存在共线生产，且2020年度部分单项产品超出环评批复产能或排污许可证登记产能的情形不属于重大变动，不需重新报批建设项目的环境影响评价文件，且无需就上述情形再次变更排污许可证或其副本的内容；汉维科技实际生产过程中污染物排放未超过环评批复及《排污许可证》载明的范围，没有造成重大环境污染，不存在

违法违规行为。

根据公司所在地生态环境主管部门出具的证明，并经国家企业信用信息公示系统、信用中国、广东省生态环境厅官网、东莞市生态环境局、东莞市生态环境局桥头分局官网的查询，截至本招股说明书签署日，公司未曾发生过环保事故或重大群体性环保事件，不存在因违反环境保护相关法律、法规和规范性文件受到行政处罚的情形。

③控股子公司环境保护合规情况

经国家企业信用信息公示系统、信用中国、广东省生态环境厅官网、东莞市生态环境局、东莞市生态环境局桥头分局官网的查询，截至本招股说明书签署日，桐想科技不存在受到环保相关处罚的情形。

根据香港周启邦律师事务所及邓王周廖成利律师行出具的法律意见，香港汉维在存续期间环境保护方面符合香港现行法律、法规的要求，没有出现污染事故。

根据印尼律师事务所 ASSEGAF HAMZAH & PARTNERS 出具的法律意见，截至本招股说明书签署日，印尼汉维尚未开展实际运营，不存在受到环保相关处罚的情形。

综上所述，公司已就其建设项目履行了相应的环评手续，其对建设项目的调整不属于环评相关的建设项目重大变动，不涉及需重新报批建设项目环境影响评价文件的情形，该等调整情况亦得到当地环保主管部门的确认，**不属于违法违规行为**；公司生产过程中排放污染物的标准均符合相关法律法规的要求，报告期内未曾发生过环保事故或重大群体性环保事件，未曾受到环保主管部门的处罚。**报告期内公司在环境保护方面不存在违法违规行为。**”

【中介机构核查情况】

（一）核查程序

1、查阅发行人建设项目的环境影响评价文件及相关批复、验收文件；

2、查阅第三方环评公司广东瑞星环境科技有限公司出具的《东莞市汉维科技股份有限公司硬脂酸盐（锌、钙、镁）生产项目非重大变动论证报告》；

3、查阅东莞市生态环境局于 2020 年 8 月 4 日、2021 年 1 月 8 日**及 2021 年 7 月 12 日**出具的《政府信息公开申请答复书》；

4、查阅东莞市应急管理局桥头分局于 2020 年 7 月 7 日、2021 年 1 月 4 日**及 2021 年 7 月 9 日**出具的《证明》；

5、在国家企业信用信息公示系统、信用中国、广东省生态环境厅官网、东莞市生态环境局、东莞市生态环境局桥头分局官网就发行人是否存在环保行政处罚进行查询；

6、查阅香港周启邦律师事务所及邓王周廖成利律师行就香港汉维出具的法律意见；

7、查阅印尼律师事务所 ASSEGAF HAMZAH & PARTNERS 就印尼汉维出具的法律意见；

8、就发行人 2020 年度产能事项访谈东莞市生态环境局桥头分局，并取得访谈笔录等文件。

（二）核查意见

经核查，保荐人认为：

1、发行人已在招股说明书中补充披露报告期内环评批复的产能、实际生产的产能，未按照环评批复产能生产的原因；发行人对建设项目的调整不属于环评相关的建设项目重大变动，不涉及需重新报批建设项目环境影响评价文件的情形，该等调整情况亦得到当地环保主管部门的确认，不属于违法违规行为，发行人已在招股说明书中补充披露上述内容。

2、发行人在安全生产、环境保护方面不存在违法违规行为，发行人已在招股说明书中补充披露上述内容。

十八、关于合作研发

申报文件显示，报告期内，发行人与高校和科研院开展“产、学、研”合作，共有7个项目，包括双方共同研究项目和高校为发行人研究项目。

请发行人：

（1）结合合作研发协议的主要内容，披露合作模式、具体课题或项目、双方投入资金或其他要素、是否涉及利益分成及费用支付、纠纷解决机制等，相关权属安排是否符合行业研发惯例。

（2）分别披露报告期自主研发、合作研发的费用、主要成果及应用情况，相关研发与发行人核心技术的关联性。

（3）对比同行业技术，分析发行人所掌握的核心技术的先进性及发行人在技术上的竞争优势，是否存在迭代风险。

请保荐人、发行人律师、申报会计师发表明确意见。

【发行人回复】

（一）结合合作研发协议的主要内容，披露合作模式、具体课题或项目、双方投入资金或其他要素、是否涉及利益分成及费用支付、纠纷解决机制等，相关权属安排是否符合行业研发惯例

1、合作研发协议的主要内容，披露合作模式、具体课题或项目、双方投入资金或其他要素、是否涉及利益分成及费用支付、纠纷解决机制等

发行人已在招股说明书“第六节 业务与技术”之“七、发行人核心技术和研发情况”之“（七）保持技术不断创新的机制、技术储备及技术创新的安排”之“3、合作研发情况”中补充披露如下：

“

序号	合作方	合作协议的主要内容	权利义务划分约定	合作期限/签订日期	采取的保密措施	合作模式	具体课题或项目	双方投入资金或其他要素	是否涉及利益分成及费用支付	纠纷解决机制
1	安徽理工大学材料科学与工程学院	高校为公司研究色母专用高效加工助剂的制备工艺及产业化项目	（1）双方共同合作开展所获得的专利双方共享；成果的技术产业化推广权归公司所有，高校不得用于科研和教学以外的商业性开发； （2）双方合作过程中产生的研究成果，公司可无偿进行产业化开发，对于公司在产品产业化过程中所取得的成果，高校可适当参与利益分配；若公司在项目结题后两年内未对项目成果进行产业化开发，双方在征得对方同意后，均有权将研究成果向第三方转让，成果转让获利双方共享。	2015.12.20-2018.12.20	合同中规定相关保密义务	（1）公司提供教学科研实习和科研成果产业化场地； （2）高校负责派教授、专家不定期对公司生产及产品开发进行技术指导、科技咨询，提供有关科技和市场信息，并为公司推选毕业生；协助公司建立企业研发中心、产品设计、产品宣传、人员培训，协助公司编写项目申报建议书、新产品鉴定和品牌建设等。	色母专用高效加工助剂的研发及制备	公司投入科研场地，高校投入研究资源	项目未产生属于双方共同完成的技术成果及其知识产权，不涉及收益分配，亦不涉及费用支付	未明确约定纠纷解决机制
2	湖南科技大学	就高纯度硬脂酸钙生产工艺开发项目达成合作	（1）项目所产生的利益归公司所有； （2）项目实施过程中，各方独立完成的成果所有权归各自所有，对方有使用权；双方共同完成的技术成果及其相关知识产权归双方共同拥有，按照双方的贡献大小进行分配；所有的成	2017.01.11-2018.10.30	合同中规定相关保密义务	（1）公司为高校提供实习基地，完成项目的中试试验、产业化实施、项目的后期推广； （2）高校进行项目产业化配方、工艺条件及应用机理等方面的研究，最终得出能满足市场应用的基本配方和生产工艺参数。	采用多重过滤技术制备高纯度硬脂酸钙的研发	公司投入科研场地，高校投入研究资源	项目未产生属于双方共同完成的技术成果及其知识产权，不涉及收益分配，亦不涉及费用支付	未明确约定纠纷解决机制

序号	合作方	合作协议的主要内容	权利义务划分约定	合作期限/签订日期	采取的保密措施	合作模式	具体课题或项目	双方投入资金或其他要素	是否涉及利益分成及费用支付	纠纷解决机制
			果优先在公司进行产业化；双方如转让或与第三方合作使用本技术，必须经过双方同意。							
3	暨南大学先进耐磨蚀及功能材料研究院	重点研发基于多形态高纯硬脂酸锌的润滑新材料的关键合成技术与应用，具体涉及高纯硬脂酸锌的合成装置构建、高效催化体系研究、规模化生产工艺优化研究、终产品的形态调控技术研究、硬脂酸锌润滑新材料复配技术研究、过程产品和终产品的结构性能表征、终产品在塑料和涂料中的应用技术研究	在项目实施过程中，各方形成的知识产权归各方所有，项目成果申报各级奖项，根据各方贡献大小排名，具体事宜另行商定。	2018.01.23	合同中规定相关保密义务	（1）共同申报 2018 年度广东省科技计划项目； （2）公司负责组织和协调项目实施，负责高纯度硬脂酸锌的合成装置构建等方面的研究和项目产品的市场推广，负责项目的中期检查和结题验收工作等； （3）高校负责硬脂酸锌润滑新材料的结构性能表征及其在塑料和涂料中的应用技术研究，协助公司中期检查和结题验收工作。	多形态高纯度硬脂酸锌润滑的新材料的关键合成与应用技术	合作终止	如获得科技经费，公司和高校按照 90:10 的比例，实际未获得科技经费，不涉及收益分配，亦不涉及费用支付	未明确约定纠纷解决机制

序号	合作方	合作协议的主要内容	权利义务划分约定	合作期限/签订日期	采取的保密措施	合作模式	具体课题或项目	双方投入资金或其他要素	是否涉及利益分成及费用支付	纠纷解决机制
4	广东联盛低碳技术评估与推广中心（现更名为“广东省绿色生态发展评估与推广中心”）	广东联盛低碳技术评估与推广中心为公司研究环保硬脂酸盐全自动化生产工艺的开发项目	（1）双方共同合作开展所获得的专利双方共享；成果的技术产业化推广权归公司所有，广东联盛低碳技术评估与推广中心不得用于对外其他企业的商业性开发； （2）双方合作过程中产生的研究成果，公司可无偿进行产业化开发，对于公司在产品产业化过程中所取得的成果，广东联盛低碳技术评估与推广中心可适当参与利益分配；若公司在项目结题后两年内未对项目成果进行产业化开发，双方在征得对方同意后，均有权将研究成果向第三方转让，成果转让获利双方共享。	2017.07.20-2019.07.20	合同中规定相关保密义务	（1）公司提供科研成果产业化场地； （2）广东联盛低碳技术评估与推广中心负责派专家不定期对公司生产及产品开发进行技术指导、科技咨询，提供有关科技和市场信息；协助公司建立企业研发中心、产品设计、产品宣传、人员培训，协助公司编写项目申报建议书、新产品鉴定和品牌建设等。	环保硬脂酸盐全自动化生产工艺的开发项目	公司投入科研场地，广东联盛低碳技术评估与推广中心投入研究资源	项目未产生属于双方共同完成的技术成果及其知识产权，不涉及收益分配，涉及费用支付	未明确约定纠纷解决机制
5	北京石油化工学院	双方合作共同开发塑木抗静电加工助剂的开发和研制项目	（1）技术秘密的使用权归双方共有，协商使用；技术秘密的转让权归公司所有，协商使用；相关利益的分配方法：公司优先，高校可提出继续合作研究开发支持的建议； （2）双方均有权利用本合	2019.05.01-2021.12.30	合同中规定相关保密义务	（1）公司侧重技术开发目标设计与工艺技术可行性研究，负责提供实验用部分相关材料，提供研究开发经费； （2）高校侧重进行实验室研究，现场试验，新型工艺与设备的应用与实施，	塑木抗静电加工助剂的开发和研制	公司投入资金，高校投入研究资源	项目未产生属于双方共同完成的技术成果及其知识产权，不涉及收益分配；涉及费用支付，研究开发经费总额为 30 万	双方因履行合同而发生的争议，应协商、调解解决，协商、调解不成的提

序号	合作方	合作协议的主要内容	权利义务划分约定	合作期限/签订日期	采取的保密措施	合作模式	具体课题或项目	双方投入资金或其他要素	是否涉及利益分成及费用支付	纠纷解决机制
			同项目研究开发所完成的技术成果，进行后续改进，由此产生的具有实质性或创造性技术进步特征的新的技术成果，归双方所有，具体相关利益的分配方法如下：公司优先，高校可提出继续合作研究开发支持的建议。			组织相关研究人员进行实验研究，联系、协调工业实验相关部门及人员进行项目的工业试验。			元，一次性支付	交区级仲裁委员会仲裁
6	湖南科技大学	双方研究开发水性润滑剂的研究与产业化项目	双方享有申请专利的权利，专利权取得后的使用和有关利益分配方式如下：公司60%，高校40%。	2019.05.13-2020.05.13	合同中规定相关保密义务	双方研究开发水性润滑剂的研究与产业化项目，公司向高校支付研究开发经费和报酬，高校进行项目的研究开发工作。	水性润滑剂的研究与开发	公司投入资金，高校投入研究资源	项目未产生属于双方共同完成的技术成果及其知识产权，不涉及收益分配；涉及费用支付，研究开发经费总额为50万元，分期支付	双方因履行合同而发生的争议，应协商、调解解决，协商、调解不成的提交湘潭仲裁委员会仲裁
7	湖南文理学院	双方研究开发耐高温耐黄变热稳定剂及加工助剂的研制项目	双方享有申请专利的权利，专利权取得后的使用和有关利益分配方式如下：公司60%，高校40%。	2019.11.01-2020.10.15	合同中规定相关保密义务	双方研究开发耐高温耐黄变热稳定剂及加工助剂的研制项目，公司向高校支付研究开发经费和报酬，高校进行项目的研究开发工作。	耐高温耐黄变热稳定剂及加工助剂的研制	公司投入资金，高校投入研究资源	项目未产生属于双方共同完成的技术成果及其知识产权，不涉及收益分配；涉及费用支付，研究开发经	双方因履行合同而发生的争议，应协商、调解解决，协商、调解

序号	合作方	合作协议的主要内容	权利义务划分约定	合作期限/签订日期	采取的保密措施	合作模式	具体课题或项目	双方投入资金或其他要素	是否涉及利益分成及费用支付	纠纷解决机制
									费总额为 20 万元，一次性支付	不成的提交常德仲裁委员会仲裁
8	北京石油化工学院	在产学研等方面进行全面合作	—	2019.11.20	—	（1）双方在科研项目、攻关课题的立项与申报等方面加强合作，共同申报科研和产业化课题； （2）公司作为高校的塑料添加剂试验及实习基地； （3）高校为公司现有产品的升级换代和新产品的开发提供技术支持。	橡胶制品用分散剂的研究	公司投入科研场地，高校投入研究资源	公司与高校之间开展校企合作的框架性协议，不涉及双方利益分成及费用支付约定	未明确约定纠纷解决机制
9	湖南科技大学	公司委托高校研究开发系列水性高密度氧化聚乙烯微乳液制备关键技术研究项目	双方享有申请专利的权利，专利权取得后的使用和有关利益分配方式如下：研究开发人员取得专利权，公司可以免费实施该专利；研究开发人员转让专利申请权，公司享有同等条件的优先受让权；专利权为双方共有，利益归双方共有。	2020.07.01-2021.12.31	合同中规定相关保密义务	公司委托高校研究开发系列水性高密度氧化聚乙烯微乳液制备关键技术研究项目，并支付研究开发经费和报酬，高校接受委托进行项目的研究开发工作。	聚乙烯蜡乳液的研发	公司投入资金，高校投入研究资源	研究开发经费和报酬总额为 50 万元，分期支付	双方因履行合同而发生的争议，应协商、调解解决，协商、调解不成的提交湘潭仲裁委员会仲裁

”

2、相关权属安排是否符合行业研发惯例

发行人已在招股说明书“第六节 业务与技术”之“七、发行人核心技术和研发情况”之“（七）保持技术不断创新的机制、技术储备及技术创新的安排”之“3、合作研发情况”中补充披露如下：

“截至本招股说明书签署日，公司已履行完毕的合作研发协议均未产生合作双方共同完成的技术成果及知识产权，合作研发协议中约定的技术成果及知识产权的相关权属安排未予实行。

截至本招股说明书签署日，公司正在履行的合作研发协议共有三份，该等协议关于权属安排的约定具体如下：

序号	合作方	协议名称	权属安排的约定	合作期限/签署日期
1	北京石油化工学院	技术开发（合作）合同	（1）技术秘密的使用权归双方共有，协商使用；技术秘密的转让权归公司所有，协商使用；相关利益的分配方法：公司优先，高校可提出继续合作研究开发支持的建议； （2）双方均有权利用本合同项目研究开发所完成的技术成果，进行后续改进，由此产生的具有实质性或创造性技术进步特征的新的技术成果，归双方所有，具体相关利益的分配方法如下：公司优先，高校可提出继续合作研究开发支持的建议。	2019.05.01-2021.12.30
2	北京石油化工学院	关于建立产、学、研战略联盟的协议	公司与高校之间开展校企合作的框架性协议，不涉及具体知识产权的权属安排。	2019.11.20
3	湖南科技大学	技术开发（委托）合同	双方享有申请专利的权利，专利权取得后的使用和有关利益分配方式如下：研究开发人员取得专利权，公司可以免费实施该专利；研究开发人员转让专利申请权，公司享有同等条件的优先受让权；专利权为双方共有，利益归双方共有。	2020.07.01-2021.12.31

根据上述合作研发协议关于权属安排的约定，若基于合作研发产生相应的技术成果，公司均有使用的权利，且可获得基于该技术成果产生的相应收益，该等关于权属安排的约定不会对公司未来的生产经营产生不利影响。

上述《技术开发（合作）合同》、《技术开发（委托）合同》均是在中华人民共和国科学技术部出具的技术合同示范文本的基础上进行的调整。同行业可比公司华明泰未披露合作研发产生的技术成果权属安排的相关内容，根据利

安隆和呈和科技招股说明书披露的合作研发产生的技术成果权属安排，公司关于合作研发产生的技术成果权属的约定符合行业惯例。”

（二）分别披露报告期自主研发、合作研发的费用、主要成果及应用情况，相关研发与发行人核心技术的关联性

发行人已在招股说明书“第六节 业务与技术”之“七、发行人核心技术和研发情况”之“（五）研发投入情况”中补充披露如下：

“1、报告期自主研发、合作研发的费用情况

报告期内研发费用中自主研发费用及合作研发费用支出情况如下：

单位：万元

项目	2021 年 1-6 月		2020 年度		2019 年度		2018 年度	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比	金额	占比
自主研发费用	865.37	100.00%	1,662.75	98.23%	1,562.86	94.12%	1,255.28	100.00%
合作研发费用	—	—	30.00	1.77%	97.72	5.88%	—	—
合计	865.37	100.00%	1,692.75	100.00%	1,660.58	100.00%	1,255.28	100.00%

报告期内的合作研发费用为公司与北京石油化工学院、湖南科技大学、湖南文理学院合作，委托其进行技术研究或开发。

2、研发项目主要成果及应用情况，相关研发与发行人核心技术的关联性

报告期内公司自主研发与合作研发项目的费用、主要成果及应用情况，以及相关研发与公司核心技术的关联性如下：

单位：万元

序号	项目	项目类型（自主研发/合作研发）	自主研发费用	合作研发费用	研发成果及应用情况	与核心技术的关联性
1	聚乙烯蜡乳液的研发	合作研发	58.07	30.00	研发项目进行中	
2	聚丙烯聚合吸酸剂专用硬脂酸钙的研发	自主研发	131.33	—	研发项目进行中	
3	UV 木器涂料打磨助剂的研发	自主研发	252.15	—	研发项目进行中	
4	纸张涂布润滑剂专用水性硬脂酸锌乳液的研发	自主研发	249.53	—	研发项目进行中	
5	橡胶制品用分散剂的研究	合作研发	760.83	—	研发项目进行中	

序号	项目	项目类型（自主研发/合作研发）	自主研发费用	合作研发费用	研发成果及应用情况	与核心技术的关联性
6	水性 UV 用硬脂酸锌产品的开发和研制	自主研发	663.77	—	研发项目进行中	
7	耐高温耐黄变热稳定剂及加工助剂的研制	合作研发	298.56	19.42	本项目系对公司已有的稳定剂用硬脂酸锌产品进行耐高温耐黄变性能优化，属于公司自主研发成果	硬脂酸锌产品配方的进一步优化
8	水性润滑剂的研究与开发	合作研发	232.16	50.00	已形成水性硬脂酸钙产品，属于公司自主研发成果	环保水性助剂具体技术之一
9	塑木抗静电加工助剂的开发和研制	合作研发	382.64	28.30	研发项目进行中	
10	环保型硬脂酸钠的研发	自主研发	128.61	—	已形成硬脂酸钠产品	涉及募投项目新产品及核心技术
11	PVC 热稳定用月桂酸锌的研发	自主研发	123.81	—	已形成月桂酸锌产品，正在申请专利，专利名称：一种熔融法合成月桂酸锌的清洁生产工艺，申请号：202010456539.3	涉及新产品及核心技术
12	通过控制体系温压一步法制得乙酰丙酮钙的研发	自主研发	341.48	—	已形成乙酰丙酮钙产品，正在申请专利，专利名称：一种乙酰丙酮盐的制备工艺，申请号：201910502669.3	涉及募投项目新产品及核心技术
13	硫酸钡母料专用粉体分散剂的研发	自主研发	313.23	—	获得硫酸钡母料专用粉体分散剂 HW002 产品，已产业化	为“硫酸钡母粒专用粉体分散剂制备工艺”的具体技术之一
14	采用多重过滤技术制备高纯度硬脂酸钙的研发	合作研发	134.34	—	获得改良版硬脂酸钙 CV502 产品，已产业化；该产品被认定为 2019 年广东省高新技术产品“高纯度塑料级硬脂酸钙”；属于公司自主研发成果	为“高纯度硬脂酸钙合成工艺”的具体技术之一
15	环保硬脂酸盐全自动化工艺的开发	自主研发	368.47	—	完成技术改造，实现硬脂酸盐产品自动化生产	为“环保硬脂酸盐全自动化生产工艺及设备”的具体技术之一
16	集成墙板挤出加工用助剂的研发	自主研发	165.19	—	获得集成墙板挤出加工用助剂 WP011 产品，已产业化	为“塑木抗静电加工助剂的制备方法和工艺”的具体技术之一

序号	项目	项目类型（自主研发/合作研发）	自主研发费用	合作研发费用	研发成果及应用情况	与核心技术的关联性
17	通过高体系流动性制备高纯度乙酰丙酮锌的研发	自主研发	367.92	—	已形成乙酰丙酮锌产品，正在申请专利，专利名称：一种乙酰丙酮盐的制备工艺，申请号：201910502669.3	涉及募投项目新产品及核心技术
18	水性涂料用水性硬脂酸锌乳液的研发	自主研发	187.65	—	获得水性涂料用水性硬脂酸锌乳液 HS2000 产品	环保水性助剂具体技术之一
19	N，N，-乙撑双硬脂酸酰胺的研发	自主研发	186.48	—	已形成乙撑双硬脂酸酰胺产品	涉及募投项目新产品及核心技术
合计			5,346.26	127.72	—	—

注：上表中统计的项目研发费用为报告期内发生的研发费用。”

（三）对比同行业技术，分析发行人所掌握的核心技术的先进性及发行人在技术上的竞争优势，是否存在迭代风险

1、对比同行业技术，分析发行人所掌握的核心技术的先进性及发行人在技术上的竞争优势

（1）发行人与同行业可比公司技术实力的总体对比情况

发行人与同行业可比公司技术实力的总体对比情况如下：

公司名称	技术实力	生产工艺
发行人	1、硬脂酸盐产品相关的授权发明专利6项。 2、较早实现珠状硬脂酸锌产品国产化批量生产的企业。 3、专利26项，其中授权发明专利8项，实用新型专利18项。	直接法生产工艺
华明泰	1、硬脂酸盐产品相关的授权发明专利8项。 2、专利 64 项，其中授权发明专利 20 项，实用新型专利 44 项。	直接法生产工艺
安徽沙丰新材料有限公司	专利28项，其中实用新型专利28项。	直接法生产工艺
杭州油脂	1、硬脂酸盐产品相关的授权发明专利4项。 2、专利25项，其中授权发明专利10项，实用新型专利15项。	同时采用间接法生产工艺和直接法生产工艺

资料来源：同行业可比公司资料来自各公司年度报告、国家知识产权局专利查询系统、环评文件等公开资料，华明泰的数据包括其子公司连云港华明泰材料科技有限公司，专利数量为截至 2021 年 6 月 30 日的数据

经对比，发行人核心技术的先进性主要体现如下：

①公司是较早实现珠状硬脂酸锌产品国产化批量生产的企业，推动了硬脂酸锌产品在国内的广泛运用

2009 年发行人实现珠状硬脂酸锌产品的国产化批量生产，逐渐替代进口的硬脂酸锌珠状产品，推动了硬脂酸锌产品在国内的广泛运用。采用干法生产工艺生产出的硬脂酸锌常见的产品形状为粉状、不规则片状以及由片状破碎的不规则块状，粉状产品粒径大小难以控制，粉碎成本高，粒径分布宽，运输时容易结团，使得客户在使用时对混料分散工艺要求较高。发行人发明的“一种硬脂酸锌造粒工艺及设备”成功解决以上技术难题，通过利用硬脂酸锌熔点不高且熔融后粘度低的特性，将熔融的液体通过喷头喷出，然后在冷风的冷却下凝结成珠状颗粒，使得硬脂酸锌产品的珠状颗粒直径可以任意控制在 0.2mm-4mm 之间，且珠状产品直径误差范围控制在 0.1mm 以内。上述项目成果已形成发明专利“一种硬脂酸锌造粒工艺及设备”，并获得“2019 年东莞市十大创新成果”。

②公司的硬脂酸盐产品性能优于行业标准

A、硬脂酸锌

项目	行业标准技术指标（I型硬脂酸锌）	发行人技术指标（颗粒硬脂酸锌）	发行人技术指标（粉末硬脂酸锌）	备注
外观	白色粉末	白色颗粒	白色粉末	—
锌含量/%	10.3-11.3	10.6	10.5	锌含量在标准范围内，代表硬脂酸锌纯度符合标准
游离酸（以硬脂酸计）/%	≤0.8	0.3	0.3	游离酸越低，代表硬脂酸锌纯度越高
加热减量/%	≤1.0	0.07	0.07	加热减量越低，代表硬脂酸锌纯度越高
熔点/℃	120±5	120	123	熔点在标准范围内，代表硬脂酸锌纯度符合标准
细度（0.075mm 筛通过）/%	≥99.0	—	99.9	通过率越高，代表细度越细

注：发行人产品技术指标数据来自广州橡胶工业制品研究所有限公司检测分公司出具的《检测报告》。

B、硬脂酸钙

项目	行业标准技术指标（一等品硬脂酸钙）	发行人技术指标（粉末硬脂酸钙）	备注
外观	白色粉末	白色粉末	—
钙含量/%	6.5±0.6	6.4	钙含量在标准范围内，代表硬脂酸钙纯度符合标准

项目	行业标准技术指标（一等品硬脂酸钙）	发行人技术指标（粉末硬脂酸钙）	备注
游离酸（以硬脂酸计）/%	≤0.5	0.4	游离酸越低，代表硬脂酸钙纯度越高
加热减量/%	≤3.0	2.7	加热减量越低，代表硬脂酸钙纯度越高
熔点/℃	≥140	149	熔点在标准范围内，代表硬脂酸钙纯度符合标准
细度（0.075mm）/%	≥99.0	99.2	通过率越高，代表细度越细

注：发行人产品技术指标数据来自广州橡胶工业制品研究所有限公司检测分公司出具的《检测报告》。

（2）发行人与同行业可比公司核心技术的具体表征对比情况

同行业可比公司中仅华明泰在其于 2014 年 12 月 31 日披露的公开转让说明书中详细分析其核心技术的具体表征，发行人和华明泰核心技术具体表征的对比情况如下：

①发行人核心技术的具体表征

公司始终坚持以客户需求为导向的研发理念，坚持技术创新，不断优化工艺技术，持续对设备进行优化改进，使得产品的技术水平和制造工艺水平不断提高。经过多年的技术积累，形成了熔融法硬脂酸盐合成技术、熔融硬脂酸盐造粒技术、块状硬脂酸锌制备技术、硬脂酸盐超细粉体自动化加工技术、环保硬脂酸盐全自动化生产工艺及设备、塑木抗静电加工助剂的制备方法和工艺等一系列核心技术，具体情况如下：

类别	技术名称	核心技术的具体表征	对应的专利
硬脂酸盐	熔融法硬脂酸盐合成技术	本技术将硬脂酸熔化后直接加入相应的金属氧化物或者氢氧化物，在一定温度下加入催化剂催化反应，然后经过冷却成片状固体，再经过粉碎即得成品。其技术核心在于针对不同硬脂酸盐分别研发了新型高效催化剂，降低了反应温度，提高了反应速率；优化了物料配比和投料方式，研发了高效反应装置，提高了液-固混合效率，提高了产品的均质性；合成过程中采用惰性气体进行保护，保证最终产品具有良好的稳定性以及色泽。本技术合成过程易于自动控制、产品质量高、稳定性好；有效地解决了传统工艺生产的产品稳定性差、废水多、生产环境差的缺点。	一种熔融法制硬脂酸锌用降温收集装置、硬脂酸锂的制备方法
	熔融硬脂酸盐造粒技术	本技术通过高压泵将熔融状态下的硬脂酸盐输送到具有特殊结构的喷雾装置里面，通过管道液体自身的压力形成细雾，然后通过冷却和收集可以得到呈均匀球状的颗粒产品。本技术的核心在于研发了新型旋液喷头，通	一种硬脂酸锌造粒工艺及设备、一种硬脂酸锌制备用颗粒筛分装

类别	技术名称	核心技术的具体表征	对应的专利
		过喷嘴结构和尺寸的优化，以及喷雾压力和喷料速度优化，同时结合气流冷却技术进一步降低了产品含水量，提高了喷雾造粒速度和产能；成功实现了球状硬脂酸盐产品颗粒直径均一、可调、可控，并且大大减小了喷雾造粒设备体积，解决了熔融硬脂酸盐粘壁、附壁及堵塞难题。本技术可生产各种尺寸的球状硬脂酸盐，技术适应性广，产品使用过程中具有良好的流动性，解决了以前粉状产品不好计量、输送困难、扬尘大等问题。	置、一种硬脂酸锌喷雾制粉设备
	块状硬脂酸锌制备技术	本技术在常压下将硬脂酸投入到反应釜中加热至130-160℃后加入催化剂以及氧化锌反应至熔融状态，加入抗氧剂搅拌制得熔融硬脂酸锌，然后将制得的熔融硬脂酸锌加入放有骨架的模具中；冷却后制得一定形状的块状硬脂酸锌。本技术的核心在于研发了高效自动化注模、脱模及自动包装技术及设备，同时开发了新型冷却技术，加速了块状硬脂酸锌的凝固速率和脱水效率。本技术大大加快了块状硬脂酸锌生产速率，提高了生产的自动化水平，生产车间无颗粒或微颗粒粉尘，有效提高车间的环境质量。	一种块状硬脂酸锌的制备方法
	硬脂酸盐超细粉体自动化加工技术	公司自行研发的硬脂酸盐超细粉体自动化生产线，包括硬脂酸盐自动进料、粉碎、干燥、分级、自动化包装工艺及设备，产品粒度达到 600-800 目，产品性能显著提高，原材料用量大大减少。本技术的核心在于采用机械粉碎与气流粉碎相结合的方法，通过自动监控气-固混合体系物料温度分布、颗粒表界面特性、优化气-固混合物输送流场分布，解决了超细硬脂酸盐粉体团聚、结块的关键技术；研发了多级气流干燥、分级、回流技术与设备，降低了产品粒度分布范围，提高了产品的均一性；研发了高效除尘技术及准备，解决了超细粉体制备粉尘污染问题。本技术整个生产过程全封闭、连续自动化运行，清洁环保，满足了客户对超细粉体产品的需求，提高了产品性能。	一种硬脂酸盐粉碎装置、硬脂酸盐高效粉碎设备
	环保硬脂酸盐全自动化生产工艺及设备	公司自行研发的硬脂酸锌全自动化生产线，包括硬脂酸锌生产全自动配料、计量、给料、连续合成、控制、熔融硬脂酸锌出料、输送、加压、定量喷雾造粒、自动计量、包装入库。本技术的核心在于（1）硬脂酸锌合成过程硬脂酸、氧化锌、催化剂连续自动给料技术及设备，以及催化合成条件自动控制与产品质量在线监测；（2）熔融硬脂酸锌喷雾造粒过程喷嘴结构、尺寸优化，喷料压力、速度优化，以及气流冷却技术（流速、温度、湿度控制与优化）；（3）整个生产系统（给料、合成、出料、喷雾造粒、计量包装）自动协调控制与优化。本技术实现了硬脂酸锌大规模全自动化生产，产品颗粒直径均一、可调、可控，大大提高了生产效率，降低了生产成本，整个生产过程连续、密闭运行，无尘生产，安全环保。	一种硬脂酸盐震动料仓、一种硬脂酸盐多边形料仓、一种硬脂酸盐振动送料装置、一种硬脂酸盐生产设备
	高纯度硬脂酸钙合成	公司研发了一套高纯度硬脂酸钙合成工艺，通过控制原料品质、优化进料速度、进料氢氧化钙粒径、改善反应器液-固混合效率和控制产品氧化，成功制备了高纯硬脂	双重过滤式硬脂酸锌生产设备

类别	技术名称	核心技术的具体表征	对应的专利
	工艺	酸钙产品。本技术的核心在于研发了具有双重过滤料斗的自动送料装置，实现了氢氧化钙原料的粒径大小自动控制，进而提升产品的整体质量；采用具有双重过滤器和双轴搅拌的反应釜进行混合反应，搅拌效果更佳，显著提高了液-固混合与界面接触效率，有效提高了反应器内反应的均一性，降低了杂质含量和提高产品品质；采用惰性气体保护，阻止了原料和产物氧化，降低了副产物含量。本技术有效解决了液-固反应体系反应进程非均匀性等难题，显著提高了产品纯度，生产自动化程度高。	
	硫酸钡母粒专用粉体分散剂制备工艺	公司针对提高硫酸钡母粒分散性和加工流动性的要求，通过配方优化和粉碎技术更新，成功研发了硫酸钡母粒专用粉体分散剂生产技术与工艺。本技术的核心在于分散剂配方优化设计，以及在粉碎过程中在粉碎装置的切刀后面设置拌料杆，物料经切刀粉碎后经拌料的阻挡下路径发生了变化，调高了中部圆柱空间的物料粉碎效果。本技术的粉碎设备刀片能够实现自动灵活调整，生产自动化程度高，对提升产品的质量具有重要的意义和作用，生产的专用分散剂可以很好地满足硫酸钡母粒生产的要求。	一种硬脂酸锌高效过滤生产装置、一种色母专用高效加工助剂的反应装置
复合润滑剂	塑木抗静电加工助剂的制备方法和工艺	公司研发了一套塑木抗静电加工助剂，不仅显著降低了塑木的体积电阻率，抗静电性能优异，而且具有独特的润滑和填料浸渍性能。本技术的核心在于加工助剂配方创新和助剂混合、粉碎、喷雾造粒技术的改进；采用闭式喷雾微珠造粒技术，解决了国内助剂行业多年来的技术难题，避免了二次加热对产品性能的影响，同时也解决了自动化生产过程中计量输送和塑木加工润滑剂后加过程中计量难、粉尘大等一系列问题。本技术所开发的塑木抗静电加工助剂兼具高流动性、耐析出、粒径均匀、分散性能好、抗静电性能优良、内分散偶联和外脱模协同效应好的优点；能有效改进木纤维在塑料熔体中的分散性，拓展产品的加工窗口宽度，能灵活适应加工设备和产品规格的变化；另外本助剂的应用还降低了材料粘度、降低熔体压力和加工温度、改进着色剂分布，达到平衡的内润滑和外润滑作用，有助于熔体平衡地通过挤出机头，并降低木塑复合材料挤出过程的转矩和温度，降低木塑产品在生产过程中的静电影响。	一种单轴搅拌式硬脂酸锌生产设备、一种植物纤维粉表面处理助剂及其制备方法

②华明泰核心技术的具体表征

类别	技术名称	核心技术的具体表征
硬脂酸盐	熔融法技术	将硬脂酸熔化后直接加入相应的金属盐粉末，在一定温度下加入催化剂催化反应，然后经过冷却成片状固体，再经过粉碎即得成品。选用工业级硬脂酸（棕榈酸和硬脂酸为主要成分的混合物）。金属盐选用间接法生产。硬脂酸酸值和金属盐含量决定着反应物料配比，物料称量不准确，容易致使反应不彻底，最终会影响产品的应用性能。反应彻底与否还取决于反应温度、反应时间及催化剂的选择与用量。合成过程中，采用高温高压密闭悬浮反应方法，再加上独特的反应容器，生产避免了污染，没有废水排放，熔融法产品更倾向于应用商家的绿

类别	技术名称	核心技术的具体表征
		色环保使用。
	一步水法技术	采用传统的工业硬脂酸和相应的水溶性金属盐为主要原料来生产。该技术分为中和、复分解两个反应以及洗涤和干燥两个过程。

经对比，发行人在技术上的竞争优势主要体现如下：

公司自主开发出塑料、橡胶、石化、造纸等行业的产品，硬脂酸盐产品可以覆盖绝大部分应用行业；公司通过对生产工艺、配方的不断改进完善，有效地提升生产效率和产能；顺应下游新型复合材料的良好发展，公司针对性地开发出木塑专用助剂，抢占行业先机；公司具备根据客户个性化需求研发复合助剂产品配方的能力。

2、分析发行人所掌握的核心技术是否存在迭代风险

（1）发行人核心技术具有先进性和竞争力，迭代风险较低

公司的核心技术是凭借多年在行业内的实践经验、持续的自主研发、不断优化工艺技术，以及持续对设备进行优化改进获得，并已广泛应用于产品中，具有较高的技术壁垒、先进性和竞争力。

公司产品与其应用的核心技术是一个整体，各技术和产品间相互关联、相互支撑、相互补充，共同构成完整的产品链。相关产品和技术的开发，需要对整个产品链有丰富的应用经验、从业经历，并在此基础上结合其它领域的知识，才能保证产品的性能符合要求。通过多年的经营积累，公司在高分子材料环保助剂行业已具备丰富的行业经验，对“棕榈油-脂肪酸-脂肪酸盐”产业链具有深刻的理解，因此迭代风险较小。

（2）行业特征决定迭代风险较小

硬脂酸盐生产工艺虽然相对成熟，且工艺流程较简单，但要实现全自动化生产、提高产品合格率、产品品质以及生产效率和满足环保要求等方面，均需要经过长期的生产实践、持续的研发投入和不断地更新改造设备及工艺等，新进入企业短时间内很难掌握全部工艺技术。另外，硬脂酸盐的应用领域广泛，由于下游行业使用环境不同，其性能指标的要求也存在差异，这就要求硬脂酸盐生产企业必须具备较高的技术水平，以适用下游行业不断变化的需求。行业下游客户对于

硬脂酸盐产品的要求随着其技术水平的进步、终端消费需求的转变等因素也在不断变化，因此硬脂酸盐生产企业往往需要花费大量人力、财力等研发出多种产品以满足下游客户对产品性能的持续更新需求。只有对行业相关技术有深入了解，并且掌握关键技术和配方研发设计能力的企业才能生产出优质产品，并在市场竞争中具备优势。因而行业技术壁垒较高，相关核心技术的迭代风险较小。

（3）发行人已针对潜在的技术迭代风险，进行技术储备

发行人已通过建立健全研发体系、建立创新激励机制和加强知识产权保护等措施，应对潜在的技术迭代问题，具体情况如下：

①建立健全研发体系，加大自主研发力度

公司始终坚持以客户需求为导向的研发理念，重视加强与客户的技术合作。一方面公司积极寻求参与下游客户产品研发的机会，以便及时了解客户的需求，做好新产品的研发项目规划工作；另一方面公司在内部的研发过程中，重视下游客户的参与，充分听取下游客户对公司新产品的建议，以提高研发项目的成果转化效率和效果。公司能够在精准识别客户需求的前提下准确把握公司产品的研发方向并高效调动人力、物力和财力等资源开展研发工作，不断研究产品在下游中的应用趋势、需求状况，持续推进新产品、新工艺在下游客户的应用。

②建立创新激励机制，提高研发人员积极性

公司通过设立相关的科技成果转化激励机制，为技术创新提供资源支持，以打造技术创新为核心的企业文化。为提高研发人员的积极性和创造性，公司通过建立科技成果转化的组织实施与激励奖励制度、研发中心人员绩效考核管理办法等，综合运用项目奖励、绩效考核、资源支持等激励措施，充分调动和发挥研发团队的积极性、主动性和创造性。

③加强知识产权保护，激发自主创新

公司通过申请专利等进行知识产权保护，使公司的知识产权和技术创新成果得到有效保障。

【中介机构核查情况】

（一）核查程序

1、查看产学研合作协议，了解其主要内容、知识产权权属约定等情况；

2、通过公开渠道查询硬脂酸盐及复合润滑剂行业发展情况、行业竞争情况、同行业公司基本信息；

3、访谈发行人的研发负责人，了解发行人的核心技术、研发项目、研发模式情况、合作研发的背景及必要性；

4、实地走访发行人的生产研发场所，查看生产与研发流程；

5、查阅发行人技术荣誉、专利、科学技术成果等情况，与发行人核心技术及产品相关的主要文献等；

6、通过公开渠道查询同行业可比公司的年度报告、国家知识产权局专利查询系统、环评文件等公开资料，了解发行人和可比公司技术方面的差异；

7、查阅并取得发行人报告期内的研发费用明细表；

8、查阅发行人研发项目的可行性研究报告、研发立项文件、项目执行过程文件、研发结项文件，以及研发体系相关的制度文件。

（二）核查意见

经核查，保荐人认为：

1、发行人已在招股说明书中补充披露合作研发的相关内容；发行人已履行完毕的合作研发协议均未产生合作双方共同完成的技术成果及知识产权，合作研发协议中约定的技术成果及知识产权的相关权属安排未予实行；发行人正在履行的合作研发协议中，发行人与北京石油化工学院签订的《关于建立产、学、研战略联盟的协议》属于框架性协议，不涉及具体知识产权的权属安排；其他正在履行的合作研发协议均是在中华人民共和国科学技术部出具的技术合同示范文本的基础上进行的调整，发行人关于合作研发产生的技术成果权属的约定符合行业惯例。

2、发行人已在招股说明书中补充披露报告期自主研发、合作研发的费用、

主要成果及应用情况，相关研发与发行人核心技术的关联性；发行人报告期内积极进行自主研发，并根据实际需求进行合作研发，研发项目主要成果及应用与发行人核心技术具有较强的关联性。

3、发行人的核心技术是凭借多年在行业内的实践经验、持续的自主研发、不断优化工艺技术，以及持续对设备进行优化改进获得，并已广泛应用于产品中，具有较高的技术壁垒、先进性和竞争力；同时发行人已通过建立健全研发体系、建立创新激励机制和加强知识产权保护等措施，应对潜在的技术迭代问题，因而迭代风险较低。

十九、关于特殊情形的交易

申报文件显示，成都纽美特威新材料有限公司等8家公司不构成发行人的关联方，但其实际控制人曾为发行人的员工，或为发行人实际控制人的堂系、表系亲属或其堂系亲属的近亲属等，或为发行人实际控制人的前合作伙伴的近亲属。报告期内，发行人向上述公司销售的单价与其他公司相比存在差异，个别情况偏差较大。

请发行人：

（1）披露对成都纽美特威新材料有限公司等8家公司与发行人特殊关系的披露是否完整。

（2）披露销售价格差异较大的原因及合理性，上述公司是否存在代持，上述公司与发行人及其实际控制人、董监高及其近亲属是否存在其他可能输送不当利益的关系。

（3）披露上述公司向发行人采购占其采购总额的比例，采购产品是否有其他供应商，如有，披露价格。

（4）披露成都纽美特威新材料有限公司、佛山市顺德区旭泰塑胶助剂有限公司的主营业务、经营规模。

请保荐人、发行人律师、申报会计师发表明确意见。

【发行人回复】

（一）披露对成都纽美特威新材料有限公司等8家公司与发行人特殊关系的披露是否完整

发行人已在招股说明书“第六节 业务与技术”之“九、关联方及关联交易”之“（四）其他特殊情形的销售”之“1、其他特殊情形的形成过程和背景”中补充披露如下：

“经核对公司员工名册、查询客户基本信息、客户走访记录以及与公司实际控制人进行确认，公司对成都纽美特威新材料有限公司等 8 家公司与公司特殊关系的披露是完整的。”

（二）披露销售价格差异较大的原因及合理性，上述公司是否存在代持，上述公司与发行人及其实际控制人、董监高及其近亲属是否存在其他可能输送不当利益的关系

发行人已在招股说明书“第六节 业务与技术”之“九、关联方及关联交易”之“（四）其他特殊情形的销售”之“2、汉维科技向上述公司的销售情况”之“（2）交易的合理性、必要性和公允性分析”之“②交易的公允性分析”中补充披露如下：

“②交易的公允性分析

公司与上述客户交易价格比较

单位：万元、元/吨

序号	项目			2021 年 1-6 月	2020 年度	2019 年度	2018 年度
1	成都纽美特威新材料有限公司	销售金额	硬脂酸锌助剂	146.04	287.40	378.90	524.94
			其他产品	1.24	8.01	10.30	19.68
			小计	147.29	295.41	389.20	544.62
		销售单价	硬脂酸锌助剂	10,506.78	8,175.57	8,009.72	8,732.81
	上述公司之外的经销商	销售单价	硬脂酸锌助剂	9,450.60	8,060.00	7,800.96	8,242.69
			差异率	11.18%	1.43%	2.68%	5.95%
2	佛山市顺德区旭泰塑胶	销售金额	硬脂酸锌助剂	-	-	114.55	246.06

序号	项目			2021 年 1-6 月	2020 年度	2019 年度	2018 年度
	助剂有限公司		其他产品	-	-	12.05	38.06
			小计	-	-	126.60	284.12
		销售单价	硬脂酸锌助剂	-	-	7,535.05	8,066.85
	上述公司之外的经销商	销售单价	硬脂酸锌助剂	-	-	7,800.96	8,242.69
			差异率	-	-	-3.41%	-2.13%
3	常州帝夫化工有限公司	销售金额	硬脂酸锌助剂	33.50	66.66	64.60	78.53
			其他产品	0.21	0.50	0.33	1.42
			小计	33.71	67.17	64.93	79.95
		销售单价	硬脂酸锌助剂	9,649.64	8,209.80	7,915.78	8,858.29
	上述公司之外的经销商	销售单价	硬脂酸锌助剂	9,450.60	8,060.00	7,800.96	8,242.69
			差异率	2.11%	1.86%	1.47%	7.47%
4	佛山谦源合成材料有限公司	销售金额	硬脂酸锌助剂	-	-	22.53	146.89
			其他产品	-	-	-	-
			小计	-	-	22.53	146.89
		销售单价	硬脂酸锌助剂	-	-	7,269.19	7,983.21
	上述公司之外的经销商	销售单价	硬脂酸锌助剂	-	-	7,800.96	8,242.69
			差异率	-	-	-6.82%	-3.15%
5	佛山市洪钛新材料有限公司	销售金额	硬脂酸锌助剂	49.49	112.75	153.44	-
			其他产品	0.45	0.49	-	-
			小计	49.94	113.24	153.44	-
		销售单价	硬脂酸锌助剂	9,295.19	7,934.52	7,518.03	-
	上述公司之外的经销商	销售单价	硬脂酸锌助剂	9,450.60	8,060.00	7,800.96	8,242.69
			差异率	-1.64%	-1.56%	-3.63%	-
6	东莞市丰誉塑业有限公司	销售金额	硬脂酸锌助剂	6.26	20.00	34.91	9.89
			其他产品	5.42	22.34	14.42	3.00
			小计	11.68	42.34	49.33	12.89
		销售单价	硬脂酸锌助剂	9,756.01	6,771.99	6,745.26	6,046.98
	上述公司之	销售	硬脂酸锌	10,372.71	8,908.33	8,671.18	9,073.69

序号	项目			2021 年 1-6 月	2020 年度	2019 年度	2018 年度
	外的贸易商	单价	助剂				
			差异率	**-5.95%**	**-23.98%**	-22.21%	-33.36%
7	**佛山市科佳新材料科技有限公司**	销售金额	硬脂酸锌助剂	-	-	43.54	66.63
			其他产品	-	-	1.26	0.30
			小计	-	-	44.80	66.93
		销售单价	硬脂酸锌助剂	-	-	7,774.97	8,698.38
	上述公司之外的贸易商	销售单价	硬脂酸锌助剂	-	-	8,671.18	9,073.69
			差异率	-	-	-10.34%	-4.14%
8	**鹤山市佳泉新材料有限公司**	销售金额	硬脂酸锌助剂	**33.11**	**136.29**	8.96	-
			其他产品	**19.40**	**11.91**	-	-
			小计	**52.50**	**148.21**	8.96	-
		销售单价	硬脂酸锌助剂	**8,675.58**	**8,258.25**	8,141.59	-
	上述公司之外的贸易商	销售单价	硬脂酸锌助剂	**10,372.71**	**8,908.33**	8,671.18	9,073.69
			差异率	**-16.36%**	**-7.30%**	-6.11%	-

上述公司中除东莞市丰誉塑业有限公司、鹤山市佳泉新材料有限公司和成都纽美特威新材料有限公司外，其他公司与上述公司之外的贸易商或者经销商平均价格不存在差异较大的情况。2021 年 1-6 月，成都纽美特威新材料有限公司主要产品单价与其他非特殊销售的贸易商单价存在一定差异，主要系运费承担方式由其自行承担改变成了公司承担，加之西南地区运费价格较高又叠加了运费上涨影响。

东莞市丰誉塑业有限公司单价差异分析如下：

单位：万元、元/吨

项目			2021 年 1-6 月	2020 年度	2019 年度	2018 年度
东莞市丰誉塑业有限公司	销售金额	CV500	4.28	9.28	9.60	2.38
		AV-3	-	9.86	12.99	6.64
		AV300	3.65	8.89	8.62	0.05
		其他产品	3.74	14.31	18.12	3.81
		小计	11.68	42.34	49.33	12.88
	销售单价	CV500	9,115.04	7,420.18	6,564.40	7,305.08

项目			2021年1-6月	2020年度	2019年度	2018年度
		AV-3	-	5,491.41	5,194.23	5,536.03
		AV300	11,007.57	8,939.70	8,216.22	8,706.83
上述公司之外的贸易商	销售单价	CV500	9,761.15	7,808.19	7,412.29	7,862.95
		AV-3	6,729.35	5,708.43	5,809.85	6,140.56
		AV300	11,023.74	9,041.71	8,851.57	9,186.37
	销售价格差异率	CV500	-6.62%	-4.97%	-11.44%	-7.09%
		AV-3	-	-3.80%	-10.60%	-9.84%
		AV300	-0.15%	-1.13%	-7.18%	-5.22%

东莞市丰誉塑业有限公司主要产品单价与其他非特殊销售的贸易商单价存在一定差异，主要原因为东莞市丰誉塑业有限公司自行承担相关运费，同时受采购时点和采购量的影响，公司与其的交易价格相对较低。

鹤山市佳泉新材料有限公司单价差异分析如下：

单位：万元、元/吨

项目			2021年1-6月	2020年度	2019年度	2018年度
鹤山市佳泉新材料有限公司	销售金额	CV500	19.40	11.91	-	-
		AV300	2.18	64.85	8.96	-
		TV-P	14.73	45.35	-	-
		TV其他系列	16.20	26.09	-	-
		合计	52.50	148.21	8.96	-
	销售单价	CV500	8,817.38	7,006.77	-	-
		AV300	10,884.96	8,823.07	8,141.59	-
		TV-P	10,518.33	8,980.74	-	-
		TV其他系列	7,311.99	6,357.67	-	-
上述公司之外的贸易商	销售单价	CV500	9,761.15	7,808.19	7,412.29	7,862.95
		AV300	11,023.74	9,041.71	8,851.57	9,186.37
		TV-P	11,095.12	9,407.75	9,123.78	9,511.24
		TV其他系列	7,618.55	6,644.11	7,388.30	7,761.80
	销售价格差异率	CV500	-9.67%	-10.26%	-	-
		AV300	-1.26%	-2.42%	-8.02%	-
		TV-P	-5.20%	-4.54%	-	-
		TV其他系列	-4.02%	-4.31%	-	-

注：TV其他系列包括TV-1、TV-A和TV-S。

鹤山市佳泉新材料有限公司主要产品单价与其他非特殊销售的贸易商单价存在一定差异，主要原因为鹤山市佳泉新材料有限公司自行承担部分运费，同时受采购时点和采购量的影响，公司与其的交易价格相对较低。

报告期内，上述客户为公司的经销商或贸易商客户。公司与上述客户的交易均价和同时期同种产品、同种销售模式下的交易均价相比有高有低，主要受以下因素的影响：

A、公司销售给经销商或贸易商的硬脂酸锌助剂主要应用于涂料、塑料行业，应用于不同行业的产品存在一定的价格差异，导致交易均价存在差异。

B、上述客户的不同采购时点对应的采购量不同导致均价差异较大。公司的主要原材料为硬脂酸，硬脂酸的主要原材料为棕榈油，棕榈油的价格变动较频繁，导致公司原材料硬脂酸和助剂产品的价格变动较频繁，因此上述客户不同采购时点对应采购量不同导致采购均价有所差异。

C、公司定价和销售策略的影响，公司根据材料成本、人工成本和制造费用核算成本后，以成本加区间定额作为指导价格，公司销售人员根据指导价格、客户采购量、市场竞争程度、运输距离、应用领域等因素进行销售报价，相应会带来价格的差异。

综合上述因素，公司与上述客户的交易价格在公司的定价范围内，公司与上述客户的交易价格是公允的，公司与上述客户的交易金额较小且整体呈减少趋势，公司与上述客户的交易不存在利益输送。**公司及其实际控制人、董事、监事、高级管理人员，及前述人员近亲属不存在委托他人代为持有上述公司股权的情形。上述客户与公司及其实际控制人、董监高及其近亲属不存在其他可能输送不当利益的关系**。”

（三）披露上述公司向发行人采购占其采购总额的比例，采购产品是否有其他供应商，如有，披露价格

发行人已在招股说明书“第六节 业务与技术”之“九、关联方及关联交易”之“（四）其他特殊情形的销售”之“2、汉维科技向上述公司的销售情况”之“（3）上述公司向发行人采购占其采购总额的比例，采购产品是否有其他供应商及采购价格”中补充披露如下：

“（3）上述公司向发行人采购占其采购总额的比例，采购产品是否有其他供应商及采购价格。

公司名称	采购占其采购总额的比例	主要采购产品是否有其他供应商	向其他供应商采购价格
成都纽美特威新材料有限公司	硬脂酸锌唯一供应商	否	不适用
佛山市顺德区旭泰塑胶助剂有限公司	硬脂酸锌唯一供应商	否	不适用
常州帝夫化工有限公司	硬脂酸锌第一大供应商	华明泰	行业相当
佛山市谦源合成材料有限公司	硬脂酸锌唯一供应商	否	不适用
佛山市洪钛新材料有限公司			
东莞市丰誉塑业有限公司	30%至 40%	金信化工（深圳）有限公司、惠州市兴邦新材料科佳有限公司	公司产品品质较为稳定，价格略高于同行业
佛山市科佳新材料科技有限公司	唯一供应商	否	不适用
鹤山市佳泉新材料有限公司			

由上表可知，公司为成都纽美特威新材料有限公司、佛山市顺德区旭泰塑胶助剂有限公司、常州帝夫化工有限公司、佛山市谦源合成材料有限公司、佛山市洪钛新材料有限公司的硬脂酸锌唯一供应商。公司为佛山市科佳新材料科技有限公司和鹤山市佳泉新材料有限公司的唯一供应商。

除常州帝夫化工有限公司、东莞市丰誉塑业有限公司外，其他公司主要产品均仅向公司采购。常州帝夫化工有限公司、东莞市丰誉塑业有限公司向其他供应商采购的价格与向公司采购的价格不存在显著差异。”

（四）披露成都纽美特威新材料有限公司、佛山市顺德区旭泰塑胶助剂有限公司的主营业务、经营规模

发行人已在招股说明书“第六节 业务与技术”之“九、关联方及关联交易”之“（四）其他特殊情形的销售”之“3、特殊关系公司的基本信息”：

“成都纽美特威新材料有限公司的主营业务为销售化工原料、建筑材料（不含危险化学品），年销售额约为 2,000 万元左右。

2018 年 1 月 1 日至 2020 年 1 月 9 日，佛山市顺德区旭泰塑胶助剂有限公司的主营业务是为销售化工助剂，年销售额约为 500 万元。2020 年 1 月 9 日之后，

经营范围变更为研发以及销售电子产品及新材料，但其尚未实际开展相关业务。”

【中介机构核查情况】

（一）核查程序

1、核对发行人员工名册、查询客户基本信息、客户走访记录以及与发行人实际控制人进行确认，核实发行人对成都纽美特威新材料有限公司等 8 家公司与发行人特殊关系的披露是否完整。

2、对 8 家特殊关系公司进行走访，了解其是否有其他供应商，如有，相关采购价格与向发行人采购价格对比情况；了解是否存在代持，上述公司与发行人及其实际控制人、董监高及其近亲属是否存在其他可能输送不当利益的关系；了解其主营业务、经营规模。

3、对 8 家特殊关系公司与发行人交易价格进行分析，询问相关销售负责人差异原因，核实价格是否公允、是否具有合理性。

（二）核查意见

经核查，保荐机构认为，

1、发行人对成都纽美特威新材料有限公司等 8 家公司与公司特殊关系的披露是完整的。

2、上述公司中除东莞市丰誉塑业有限公司**、鹤山市佳泉新材料有限公司和成都纽美特威新材料有限公司**外，其他公司与上述公司之外的贸易商或者经销商平均价格不存在差异较大的情况。东莞市丰誉塑业有限公司主要产品单价与其他非特殊销售的贸易商单价存在一定差异，主要原因为东莞市丰誉塑业有限公司自行承担相关运费，同时受采购时点和采购量的影响，公司与其的交易价格相对较低。**鹤山市佳泉新材料有限公司主要产品单价与其他非特殊销售的贸易商单价存在一定差异，主要原因为鹤山市佳泉新材料有限公司自行承担部分运费，同时受采购时点和采购量的影响，公司与其的交易价格相对较低。2021 年 1-6 月，成都纽美特威新材料有限公司主要产品单价与其他非特殊销售的贸易商单价存在一定差异，主要系运费承担方式由其自行承担改变成了公司承担，加之西南**

地区运费价格较高又叠加了运费上涨影响。

3、公司及其实际控制人、董事、监事、高级管理人员，及前述人员亲属不存在委托他人代为持有上述公司股权的情形。上述客户与公司及其实际控制人、董监高及其近亲属不存在其他可能输送不当利益的关系。

4、发行人为成都纽美特威新材料有限公司、佛山市顺德区旭泰塑胶助剂有限公司、常州帝夫化工有限公司、佛山市谦源合成材料有限公司、佛山市洪钛新材料有限公司的硬脂酸锌唯一供应商。发行人为佛山市科佳新材料科技有限公司和鹤山市佳泉新材料有限公司的唯一供应商。

除常州帝夫化工有限公司、东莞市丰誉塑业有限公司外，其他公司主要产品均仅向公司采购。常州帝夫化工有限公司、东莞市丰誉塑业有限公司向其他供应商采购的价格与向发行人采购的价格不存在显著差异。

二十、关于资金流水核查

请保荐人、申报会计师结合中国证监会《首发业务若干问题解答（2020年6月修订）》问题54的要求，核查并说明：

（1）对发行人及其控股股东、实际控制人、发行人主要关联方、董事、监事、高管、关键岗位人员等开立或控制的银行账户流水的具体核查情况，包括但不限于资金流水核查的范围、核查账户数量、取得资金流水的方法、核查完整性、核查金额重要性水平、核查程序、异常标准及确定程序、受限情况及替代措施等。

（2）对前员工担任股东或管理层的客户与发行人及其控股股东、实际控制人、董事、监事、高级管理人员及其他关联方等关键主体或关键人员资金流水核查情况，除正常业务往来外，是否存在其他资金流水。

（3）核查中发现的异常情形，包括但不限于是否存在大额取现、大额收付等情形，是否存在相关个人账户与发行人客户及实际控制人、供应商及实际控制人、发行人股东、发行人其他员工或其他关联自然人的大额频繁资金往来；若存在，请说明对手方情况，相关个人账户的实际归属、资金实际来源、资金往来的性质及合理性，是否存在客观证据予以核实。

（4）结合上述情况，进一步说明针对发行人是否存在资金闭环回流、是否存在体外资金循环形成销售回款或承担成本费用、是否存在股份代持等情形所采取的具体核查程序、各项核查措施的覆盖比例和确认比例、获取的核查证据和核查结论，并就发行人内部控制是否健全有效、发行人财务报表是否存在重大错报风险发表明确意见。

（一）对发行人及其控股股东、实际控制人、发行人主要关联方、董事、监事、高管、关键岗位人员等开立或控制的银行账户流水的具体核查情况，包括但不限于资金流水核查的范围、核查账户数量、取得资金流水的方法、核查完整性、核查金额重要性水平、核查程序、异常标准及确定程序、受限情况及替代措施等

1、资金流水核查的范围、核查账户数量

保荐人对报告期内发行人及其主要相关方等开立或控制的共计 **357** 个银行账户进行了核查，具体情况如下：

序号	与发行人关系/职务	核查主体	核查账户数量（个）	资料获取情况
1	发行人及其子公司	汉维科技、印尼汉维、香港汉维	**104**	报告期内银行账户流水、企业信用报告、银行开户清单
2	实际控制人及其配偶	周述辉及其配偶李艳梅、谭志佳及其配偶柯萍、荀育军及其配偶张莉、李拥军及其配偶何碧珍	**124**	报告期内银行账户流水、各开户银行的账户清单、注销证明、关于银行账户完整的承诺函
3	控股股东控制的企业、实际控制人的一致行动人	汉希投资	**2**	报告期内银行账户流水、企业信用报告、银行开户清单
4	除实际控制人之外的发行人董事	冯妙、王赞章、黎江虹、刘昱熙、陈朝阳	**46**	报告期内银行账户流水、关于银行账户完整的承诺函、各开户银行的账户清单（冯妙、陈朝阳）、注销证明（冯妙）
5	监事	陈君林、周晓明、王玉梅	**20**	报告期内银行账户流水、各开户银行的账户清单、注销证明、关于银行账户完整的承诺函
6	除董事之外的高级管理人员	蔡桂珍（财务总监）	**13**	报告期内银行账户流水、各开户银行的账户清单、注销证明、关于银行账户完整的承诺函

序号	与发行人关系/职务	核查主体	核查账户数量（个）	资料获取情况
7	报告期内离任的董事、监事、高级管理人员	何锋（曾任董事、财务负责人）、胡丹（曾任董事）、胡毅（曾任监事）	21	报告期内银行账户流水、各开户银行的账户清单、注销证明、关于银行账户完整的承诺函
8	关键岗位人员	冉建琼（出纳）、宋应萍（曾任采购员）、张淑红（采购主管）	27	报告期内银行账户流水、各开户银行的账户清单、注销证明、关于银行账户完整的承诺函
合计			357	

2、取得资金流水的方法和核查完整性

（1）取得资金流水的方法

序号	与发行人关系/职务	核查主体	取得资金流水的方法
1	发行人及其子公司	汉维科技、印尼汉维、香港汉维	汉维科技银行对账单（花旗银行除外）由保荐机构及会计师在企业人员陪同下打印；汉维科技花旗银行及印尼汉维银行对账单由对应银行在回寄银行询证函时一并寄回保荐机构及会计师；香港汉维报告期内仅发生一笔销售采购业务，交易金额较小，保荐机构及会计师通过企业网银直接获取
2	实际控制人及其配偶	周述辉及其配偶李艳梅、谭志佳及其配偶柯萍、荀育军及其配偶张莉、李拥军及其配偶何碧珍	保荐机构及会计师陪同打印
3	控股股东控制的企业、实际控制人的一致行动人	汉希投资	由汉希投资提供
4	除实际控制人之外的发行人董事	冯妙、王赞章、黎江虹、刘昱熙、陈朝阳	冯妙的银行流水由保荐机构及会计师陪同打印；外部董事王赞章、**独立董事**黎江虹、**独立董事**刘昱熙、**独立董事**陈朝阳的银行流水由各方自行打印后提供
5	监事	陈君林、周晓明、王玉梅	陈君林、王玉梅的银行流水由保荐机构及会计师陪同打印；周晓明外派在异地工作，由其自行打印后提供
6	除董事之外的高级管理人员	蔡桂珍（财务总监）	保荐机构及会计师陪同打印
7	报告期内离任的董事、监事、高级管理人员	何锋（曾任董事、财务负责人）、胡丹（曾任董事）、胡毅（曾任监事）	保荐机构及会计师陪同打印

序号	与发行人关系/职务	核查主体	取得资金流水的方法
8	关键岗位人员	冉建琼（出纳）、宋应萍（曾任采购员）、张淑红（采购主管）	保荐机构及会计师陪同打印

（2）核查完整性

A、对于发行人、汉希投资，保荐机构获得了企业信用报告、银行账户开户清单等文件验证完整性。

B、对于自然人，保荐机构获取了自然人出具的全部资金流水的承诺函以及部分自然人在各开户银行打印的开户清单，**抽查**并**交叉核对了**报告期内相关人员相互之间的银行转账记录和个人账户之间互转**记录**，以确认银行账户的完整性。

3、核查金额重要性水平、核查程序、异常标准及确定程序、受限情况及替代措施等

（1）核查金额重要性水平

①法人主体

报告期内，对于发行人及其子公司、汉希投资，确定其流水核查的重要性水平为单笔 20 万元。

②自然人

报告期内，对于发行人及其主要相关方中的自然人，确定其流水核查的重要性水平为单笔 5 万元。

（2）核查程序

①对发行人资金管理相关内控制度进行测试，分析制度的设计和执行是否存在重大缺陷；

②获取发行人报告期内客户和供应商清单，查询报告期内主要客户和主要供应商的基本信息，获取其实际控制人、主要股东、董事、监事、高管和法定代表人等主要相关人员名单，并与发行人及主要相关方的银行流水进行比对，查看发行人及主要相关方与客户、供应商及主要相关人员是否存在异常的大额资金往来；

③获取发行人及其子公司报告期内银行流水、现金日记账、银行日记账等，

关注相关关联方在报告期内是否与发行人及其子公司有异常资金往来，是否存在体外资金循环的情形；

④获取发行人关联自然人资金流水，查看其是否存在大额异常取现、大额异常支付等情形；取得关联自然人相关银行账户完整的承诺、关于异常资金往来的情况说明等，并通过对相关对手方访谈，获得购房合同、不动产权证、车辆行驶证等相应客观证据予以核对。

（3）异常标准及确定程序

保荐机构异常标准确定如下：

①发行人资金管理相关内部控制制度是否存在较大缺陷；

②是否存在银行账户不受发行人控制或未在发行人财务核算中全面反映的情况，是否存在发行人银行开户数量等与业务需要不符的情况；

③大额资金往来是否存在重大异常，是否存在与发行人经营活动、资产购置等不匹配的情况；

④发行人与控股股东、实际控制人及其配偶、董事、监事、高级管理人员、关键岗位人员是否存在异常大额资金往来；

⑤发行人是否存在大额或频繁取现的情形，是否无合理解释；发行人同一账户或不同账户之间，是否存在金额、日期相近的异常大额资金进出的情形，是否无合理解释；

⑥发行人是否存在大额购买无实物形态资产或服务（如商标、专利技术、咨询服务等）的情形，如存在，相关交易的商业合理性是否存在疑问；

⑦发行人实际控制人个人账户大额资金往来较多且无合理解释，或者频繁出现大额存现、取现情形；

⑧控股股东、实际控制人、董事、监事、高管、关键岗位人员是否从发行人获得大额现金分红款、薪酬或资产转让款、转让发行人股权获得大额股权转让款，主要资金流向或用途存在重大异常；

⑨控股股东、实际控制人、董事、监事、高管、关键岗位人员与发行人关联方、客户、供应商是否存在异常大额资金往来；

⑩是否存在关联方代发行人收取客户款项或支付供应商款项的情形。

若存在上述情形，保荐机构逐笔进行核查，核查其个人账户的实际归属、资金来源、合理性，是否形成闭环等。

（4）受限情况和替代措施

姓名	与发行人关系/职务	受限情况	替代措施
黎江虹、刘昱熙、王赞章	黎江虹、刘昱熙为独立董事；王赞章为外部董事	因不参与公司具体经营和涉及个人隐私等原因，黎江虹、刘昱熙未提供完整的开户清单，王赞章未提供 2020 年 1 月-6 月银行流水	1）结合对公司报告期内银行流水的核查，关注独立董事本人及其控制或任董事、监事、高级管理人员的关联法人在报告期内与公司是否存在大额异常资金往来； 2）结合对公司主要相关方报告期内的银行资金流水的核查，关注独立董事在报告期内与公司的主要相关方是否存在大额异常资金往来。
王赞章、黎江虹、刘昱熙、陈朝阳、周晓明	王赞章为外部董事；黎江虹、刘昱熙、陈朝阳为独立董事；周晓明为监事	王赞章（2018 年度-2020 年度）、黎江虹、刘昱熙、陈朝阳、周晓明的银行流水由本人自行打印后提供	通过查阅银行流水的印章、核对账户信息，抽查并交叉核对了报告期内相关人员相互之间的银行转账记录和个人账户之间互转记录，以确认银行账户的真实性。

（二）对前员工担任股东或管理层的客户与发行人及其控股股东、实际控制人、董事、监事、高级管理人员及其他关联方等关键主体或关键人员资金流水核查情况，除正常业务往来外，是否存在其他资金流水

1、前员工担任股东或管理层的客户

报告期内，发行人前员工担任股东或管理层的客户明细情况如下表所示：

序号	客户名称	特殊关系说明
1	佛山市顺德区旭泰塑胶助剂有限公司	谭志佳之表弟、已于 2012 年离职的公司前员工张小立持股 20.00%，并担任监事；张小立之配偶石芳姣持股 80.00%，并担任执行董事兼经理
2	常州帝夫化工有限公司	谭志佳之表弟、已于 2010 年离职的公司前员工张立持股 60.00%，并担任执行董事兼经理
3	佛山市谦源合成材料有限公司	周述辉之侄女婿的堂弟戴越峰持股 50.00%，并担任执行董事兼经理
4	佛山市洪钛新材料有限公司	周述辉之侄女婿戴柏峰持股 60.00%，并担任执行董事兼经理
5	东莞市丰誉塑业有限公司	已于 2014 年离职的公司前员工杨世繁持股 70.00%，并担任执行董事兼经理

序号	客户名称	特殊关系说明
6	佛山市科佳新材料科技有限公司	谭志佳之表弟、已于 2009 年离职的公司前员工张立科持股 100.00%，并担任执行董事兼经理
7	鹤山市佳泉新材料有限公司	谭志佳之表弟、已于 2009 年离职的公司前员工张立科持股 50.00%，并担任监事

2、核查程序

保荐人主要执行了以下核查程序：

（1）访谈发行人管理层，询问是否存在前员工担任客户的股东或管理层的情形，并获取该等客户名单；

（2）获取发行人的客户清单，将主要客户的股东、董事、高级管理人员等与发行人的历史员工花名册进行交叉比对，核实发行人前员工担任股东或管理层的客户的完整性；

（3）对于前员工担任股东或管理层的客户与发行人的资金流水核查，核查关注该等资金流水是否已入账、资金往来有无异常、银行回单列示的对方单位名称与账面对方单位名称是否一致等；

（4）对于前员工担任股东或管理层的客户与发行人实际控制人、董事、监事、高级管理人员、其他关键主体或关键人员资金流水核查，抽取 5 万元以上交易进行核查，关注是否存在异常资金往来情况；

（5）访谈发行人实际控制人、董事、监事、高级管理人员、其他关键主体及关键人员，询问与前员工担任股东或管理层的客户除正常业务往来外，是否存在其他资金流水往来情况。

3、核查结论

经核查，保荐人认为：

报告期内，发行人与前员工担任股东或管理层的客户，除正常业务往来外，不存在其他资金流水往来；发行人实际控制人、董事、监事、高级管理人员、其他关键主体或关键人员与前员工担任股东或管理层的客户，不存在资金流水往来。

（三）核查中发现的异常情形，包括但不限于是否存在大额取现、大额收付等情形，是否存在相关个人账户与发行人客户及实际控制人、供应商及实际控制人、发行人股东、发行人其他员工或其他关联自然人的大额频繁资金往来；若存在，请说明对手方情况，相关个人账户的实际归属、资金实际来源、资金往来的性质及合理性，是否存在客观证据予以核实

保荐机构获得了上述 357 个银行账户的银行流水明细，并将上述银行流水中的交易对方名称与发行人报告期内的全部客户和供应商名称、主要客户和主要供应商实际控制人、股东、董事、监事、高管和法定代表人进行了交叉核查，并对银行流水中的大额取现、大额收付情况进行了逐笔核查，具体核查结果如下：

1、发行人及控股子公司

单位：万元

时间	取现/收付金额	原因
2018 年度	-	-
2019 年度	20.00	客户为了交易便利性与及时性，提货时现金付款
2020 年度	-	-
2021 年 1-6 月	-	-
合计	**20.00**	-

报告期内，发行人及控股子公司不存在大额取现和大额现金支付。2019 年度，发行人收取佛山市顺德区睿通博杰化工有限公司 20 万元现金货款为正常业务往来，不存在异常。

2、汉希投资

报告期内汉希投资的大额收付主要为收到发行人的分红款累计 241.07 万元以及将分红款再次分配给各合伙人累计 177.12 万元。

3、相关个人账户

（1）相关个人账户与发行人客户及实际控制人、供应商及实际控制人大额频繁资金往来

单位：万元

人员	收入金额	支出金额	对手方名称	原因	核查情况/获取的证据
周述辉、李	10.00	-54.00	张灵芝	张灵芝为李艳梅哥哥之配偶，	取得周述辉、李艳

人员	收入金额	支出金额	对手方名称	原因	核查情况/获取的证据
艳梅夫妇				其中周述辉向张灵芝支付 36 万元为张灵芝代周述辉夫妇购买房产，其余为亲属之间资金往来	梅夫妇的书面确认以及购房合同等
谭志佳	-	-30.00	张立科	张立科为谭志佳的表弟，2017 年谭志佳夫妇向张立科借款 30 万元，2018 年谭志佳归还借款 30 万元	取得谭志佳的书面确认并核查借款及还款的银行流水
谭志佳配偶柯萍	5.00	-9.00	邓卫香	邓卫香之配偶张立为谭志佳表弟，双方资金往来为亲属之间资金往来	取得柯萍的书面确认
李拥军	-	-10.00	张灵芝	张灵芝为李拥军弟弟之配偶；双方资金往来为亲属之间往来	取得李拥军的书面确认
李拥军配偶何碧珍	8.28	-8.28	邓卫香	邓卫香向何碧珍借款用于个人资金周转，已还清	取得何碧珍的确认书并核对借款及还款的银行流水

张灵芝为发行人客户东莞市新塑高分子材料有限公司的法定代表人、经理、执行董事；张立科为发行人客户佛山市科佳新材料科技有限公司法定代表人、经理、执行董事以及发行人客户鹤山市佳泉新材料有限公司持股 50%的股东；邓卫香为发行人客户常州帝夫化工有限公司的法定代表人、经理、执行董事。

（2）相关个人账户与发行人股东大额频繁资金往来情况

单位：万元

人员	收入金额	支出金额	对方账户名称/人员	原因	核查情况/获取的证据
周述辉	30.00	-30.00	陈汪勇	陈汪勇向周述辉借款用于个人资金周转，已还清	取得周述辉的确认书并核对借款及还款的银行流水
周述辉	61.52	-40.00	谭志佳、柯萍夫妇	谭志佳夫妇向周述辉借款 40 万元，并还款 40 万元及利息 5 万元；其余为周述辉夫妇为谭志佳夫妇代购物品款项	取得双方的确认书并核对借款及还款的银行流水
周述辉	99.40	-	汉希投资	汉希投资向周述辉分配利润	取得周述辉的确认书以及汉希投资的分红决议等
周述辉	135.50	-35.00	荀育军、张莉夫妇	因房屋装修，荀育军夫妇向周述辉借款 133 万，报告期内还清借款并支付利息	取得双方的确认书并核对借款及还款的银行流水，取得荀育军夫妇的不动产权证书、工程施

人员	收入金额	支出金额	对方账户名称/人员	原因	核查情况/获取的证据
				2.5 万元；**周述辉向荀育军归还报告期前的借款**	工合同等
周述辉、李艳梅夫妇	**137.50**	**-491.00**	李拥军、何碧珍夫妇	李拥军为李艳梅哥哥，资金往来为**资金拆借**、亲属之间往来以及代购房产等	取得双方的确认书**、借款及还款的银行流水**以及购房合同等
李拥军、何碧珍夫妇	10.00	-10.50	谭志佳、柯萍夫妇	李拥军夫妇向谭志佳夫妇借款 10 万元，已还款 10 万元并支付利息 5,000 元	取得双方的确认书并核对借款及还款的银行流水
谭志佳、柯萍夫妇	**30.00**	**-30.00**	**荀育军、张莉夫妇**	**谭志佳夫妇向荀育军夫妇借款30万元，已归还**	**取得双方的确认书并核对借款及还款的银行流水**
荀育军	20.18	-	汉希投资	汉希投资向荀育军分配利润	取得荀育军的确认书以及汉希投资的分红决议等
何锋	5.12	-	汉希投资	汉希投资向何锋分配利润	取得何锋的确认书以及汉希投资的分红决议等

（3）相关个人账户与发行人其他员工及其他关联自然人的大额频繁资金往来

单位：万元

账户名称	对手方	任职	收入金额	支出金额	原因	核查情况/获取的证据
周述辉	胡丹	研发部经理	5.00	-	2016 年胡丹向周述辉借款 15 万用于房屋装修，2017 年 8 月还款 10 万，报告期内还款 5 万元	取得周述辉的书面确认，并对胡丹进行访谈，核查流水等
周述辉	冯龙	市场信息部专员		-5.00	2020 年冯龙向周述辉借款买房，尚未归还	取得周述辉的书面确认，并对冯龙进行访谈，取得冯龙的购房合同等
周述辉	李仁金	研发部总监	30.00	-30.00	李仁金借款，已还清	取得周述辉的书面确认，并访谈李仁金，核查借款及还款的流水等
周述辉	**蔡桂珍**	**财务总监**	**20.00**	**-20.00**	**蔡桂珍向周述辉借款，已归还**	**取得双方的书面确认、核查银行流水等**

账户名称	对手方	任职	收入金额	支出金额	原因	核查情况/获取的证据
谭志佳	谭志刚	业务主管	5.00	-15.00	谭志刚为谭志佳弟弟，谭志佳夫妇分别于 2017 年、2019 年向谭志刚借款 10 万元、5 万元，报告期内累计归还 15 万元	取得双方的书面确认、核查银行流水等
张莉	冉建琼、胡毅夫妇	出纳/生产副经理	-	-80.00	胡毅为张莉表弟，胡毅夫妇向张莉借款用于购买房产等	取得双方的书面确认，并取得胡毅夫妇的购房合同等
胡毅	田维宽	仓库主管	-	-10.00	胡毅与田维宽合伙开餐饮店	取得双方的书面确认

（4）相关个人账户的大额存/取现金

单位：万元

户名	现金存款	现金支取	原因及用途	核查情况/获取的证据
周述辉、李艳梅夫妇	-	-76.00	50 万现金用于补交订购房产后房产升值的差额，其余用于个人及家庭消费	周述辉、李艳梅夫妇的书面确认及购房合同、收款方开具的收据等
李拥军、何碧珍夫妇	10.70	-25.00	现金存款主要来自于帮朋友代购物品收到的现金；现金支取主要用于个人及家庭消费	李拥军、何碧珍夫妇的书面确认
王赞章	8.00	-11.00	现金存款主要来自于个人及家庭所得、现金取款是用于个人及家庭消费	王赞章的书面确认
胡丹	-	-25.00	用于归还个人借款	胡丹的书面确认
冉建琼	-	-7.00	用于个人及家庭消费	冉建琼的书面确认
谭志佳、柯萍夫妇	**5.00**	**-**	**收到朋友的现金还款**	**取得柯萍的书面确认并查阅借条**
周晓明	**16.00**	**-20.00**	**从广发银行现金取款后存入本人建设银行账户**	**取得周晓明的书面确认并核对银行流水**

（5）相关个人账户的其他大额频繁资金往来

除上述（1）、（2）、（3）、（4）所述情形之外，报告期内相关个人账户的其他大额资金收付主要包含个人账户和家庭内部互转、购置或出售房产、房产装修、购置车辆、亲戚朋友间往来款、子女教育、日常消费、理财、股票投资等。

保荐人查阅了交易内容，获取不动产权证、车辆行驶证、消费记录、微信记录等资料，并通过款项比对等多种方式，查验了相关交易的真实性，未发现异常的大额收付情形。

4、核查结论

保荐人认为，相关个人账户的资金流水与发行人生产经营无关，不存在为发行人垫付费用、承担成本和其他支出，不存在资金占用等情形。

（四）结合上述情况，进一步说明针对发行人是否存在资金闭环回流、是否存在体外资金循环形成销售回款或承担成本费用、是否存在股份代持等情形所采取的具体核查程序、各项核查措施的覆盖比例和确认比例、获取的核查证据和核查结论，并就发行人内部控制是否健全有效、发行人财务报表是否存在重大错报风险发表明确意见

1、针对发行人是否存在资金闭环回流、是否存在体外资金循环形成销售回款或承担成本费用的具体核查程序

（1）保荐机构核查包括发行人及其控股股东、实际控制人、发行人主要关联方、董事、监事、高管、关键岗位人员等开立或控制的银行账户流水，查看单笔超过 5 万元的大额频繁资金往来，确认其是否存在异常；

（2）对发行人资金管理执行穿行测试，发行人现行资金管理相关内部控制制度健全有效，发行人严格按照制度执行，不存在较大缺陷；

（3）获取发行人及其子公司账面银行账户，并与《开立银行账户清单》一致，不存在银行账户不受发行人控制或未在发行人财务核算中全面反映的情况，发行人银行开户数量与现有业务相匹配；

（4）查看发行人流水，查看是否存在大额或频繁取现的情形，发行人同一账户或不同账户之间，是否存在金额、日期相近的异常大额资金进出的情形；

（5）获取发行人主要关联自然人资金流水，查看其是否存在大额异常取现、大额异常支付等情形，了解该等情形是否表明其代替发行人承担成本费用；

（6）查看发行人流水，核查是否存在购买无实物形态资产或服务（如商标、专利技术、咨询服务等）的情形；

（7）对相关个人账户与发行人客户及其实际控制人、供应商及其实际控制人的交易情况进行核查，包括但不限于交易对手方情况，相关个人账户的实际归属、资金实际来源、资金往来的性质及合理性、获取对应原始单据等；

（8）获取发行人采购合同、物流单据、采购发票、付款单据等资料，对发行人采购循环执行穿行测试和内控测试程序，测试发行人采购内部控制的运行有效性；

（9）检查发行人与客户签订的订单、发货单据、运输单据、回款单据等支持性单据，对公司的销售与收款内部控制循环进行了解并执行穿行测试和控制测试；

（10）对发行人主要客户进行了实地走访或视频访谈，确认其是否存在与发行人实际控制人、董事、监事、高级管理人员、主要关联方存在资金往来、利益安排等情形；保荐机构对发行人经销商、贸易商客户相关产品最终销售情况进行核查，保荐机构实地走访或视频访谈报告期内经销商营业收入占经销商营业收入比重分别为 84.79%、85.16%、**79.16%和 84.73%**，实地走访或视频访谈报告期内贸易商营业收入占贸易商营业收入比重分别为 33.41%、33.25%、43.70%**和 41.27%**；

（11）对发行人主要供应商进行了实地走访或视频访谈，确认其是否存在与发行人实际控制人、董事、监事、高级管理人员、主要关联方存在资金往来、利益安排等情形，保荐机构实地走访或视频访谈的供应商对应 2018 年度、2019 年度、2020 年度**和 2021 年 1-6 月**交易额合计占当期采购总额（不含水及能源）的比例分别为 **88.38%、90.22%、89.36%**和 **93.09%**。

2、针对是否存在股份代持等情形的具体核查程序

（1）核查包括发行人控股股东、实际控制人、发行人主要关联方、董事、监事、高管、关键岗位人员的资金流水，确认是否存在大额异常情况；

（2）获取发行人股东历年的增资入股资料，包括定向发行协议、银行回单、公司章程、验资报告等，核查发行人报告期内是否存在股份代持情形；

（3）向主要股东访谈，并获取相关声明，核查是否存在股份代持情形。

3、核查结论

经核查，保荐机构认为：

发行人不存在资金闭环回流、不存在体外资金循环形成销售回款或承担成本

费用、发行人股权不存在股份代持等情形；发行人内部控制健全有效、发行人财务报表不存在重大错报风险。

二十一、关于疫情的影响

申报文件显示：

（1）发行人存在新型冠状病毒肺炎疫情对公司造成不利影响的风险。

（2）2020年1-6月发行人主营业务收入较上年同期下降6.62%，主要原因为受新冠疫情影响，销售订单有所减少。

（3）经查2019年半年报，2020年1-6月发行人扣非净利润较上年同期下降超过30%。

请发行人披露：

（1）疫情对发行人近期生产经营和财务状况的影响程度，包括：具体影响面，停工及开工复工程度，日常订单或重大合同的履行是否存在障碍。

（2）如新冠疫情对发行人有较大或重大影响，该影响是否为暂时性或阶段性，是否已采取必要的解决措施，未来期间是否能够逆转并恢复正常状态，是否会对全年经营业绩情况产生重大负面影响，对发行人持续经营能力及发行条件是否有重大不利影响。

（3）2020年全年业绩情况、相关业绩变动原因、业绩变动趋势是否符合行业规律和同行业公司情况。

请保荐人、发行人律师、申报会计师发表明确意见。

【发行人回复】

（一）疫情对发行人近期生产经营和财务状况的影响程度，包括：具体影响面，停工及开工复工程度，日常订单或重大合同的履行是否存在障碍

公司已在招股说明书“第八节 财务会计信息与管理层分析”之“十六、资产负债表日后事项、或有事项及其他重要事项”之“（三）新冠疫情的具体影响”中补充披露如下：

“（三）新冠疫情的具体影响

1、新冠疫情对公司的具体影响面

2020 年 1 月以来，国内外各地陆续出现新型冠状病毒肺炎疫情。受疫情影响，公司及上下游企业生产复工延迟，原材料的采购及公司产品订单的生产和交付也相应延后，同时客户的采购需求也有所下降，对公司一季度生产经营造成较大影响，但公司整体生产经营已于 2020 年 4 月份基本恢复正常。截至本招股说明书签署日，公司经营情况良好，疫情未对公司的采购、生产和销售产生重大不利影响。具体情况如下：

（1）采购方面

公司产品生产所需的主要原材料为硬脂酸、氧化锌等，其中硬脂酸采购金额占原材料采购总额的比例为 63%至 71%。硬脂酸供应商主要位于东莞、江苏张家港等地，其价格主要受上游原材料棕榈油的影响，而我国棕榈油供应基本依靠进口；氧化锌的供应商主要位于江苏泰州、河北石家庄等地，氧化锌生产企业较多，竞争较为充分。新冠疫情爆发初期，公司的采购受到一定程度的影响，但随着新冠疫情逐渐得到控制，以及供应商均针对新冠疫情采取了必要的防护措施以保证生产，公司原材料采购已于 2020 年 3 月基本恢复正常，此后一直未出现不利变化。虽然目前国外疫情形势依然严峻，但随着疫情的逐步控制，以及供应商对新冠疫情的应对逐渐成熟，预计新冠疫情后续亦不会对公司采购产生较大影响。

（2）销售方面

公司销售以境内客户为主，内销区域主要集中在华东、华南地区，以上区域均非疫情严重地区。新冠疫情初期，境内销售受客户停工等因素影响，导致公司下游客户需求下降，对公司销售造成一定影响。公司对境内客户的销售于 2020 年 4 月基本恢复正常。

公司外销比例相对较低，因疫情造成一定影响，但影响较小。目前，公司对境外客户的销售基本恢复正常。

（3）生产方面

新冠疫情初期，公司生产受到较大影响。随着疫情稳定控制，公司于 2020 年 2 月 14 日开始复工复产，2 月 17 日全面复工，4 月基本恢复正常。

2、疫情对公司停工及开工复工程度的影响

公司生产基地位于东莞。公司于2020年2月中旬复工，2020年4月公司产量已基本达到疫情之前的水平。

印尼汉维尚处于建设阶段，因疫情延迟开工以及复工后人员、设备、材料无法及时到位等因素影响，印尼汉维的整体工期延后超过 6 个月，投产时间也相应推迟。

3、日常订单或重大合同的履行情况

公司、主要客户、主要供应商、物流公司基本于2020年4月中正式复工，公司及产业链上下游相关企业于2020年4月已平稳有序进行经营生产。自公司复工以来，日常订单或重大合同均已正常履行，不存在重大障碍。”

（二）如新冠疫情对发行人有较大或重大影响，该影响是否为暂时性或阶段性，是否已采取必要的解决措施，未来期间是否能够逆转并恢复正常状态，是否会对全年经营业绩情况产生重大负面影响，对发行人持续经营能力及发行条件是否有重大不利影响

公司在招股说明书“第八节 财务会计信息与管理层分析”之“十六、资产负债表日后事项、或有事项及其他重要事项”之“（三）新冠疫情的具体影响”中补充披露如下：

“4、新冠疫情对公司是否有较大或重大影响

公司已于2020年2月14日开始复工复产，于2月17日全面复工，公司生产经营已于2020年4月基本恢复正常。新冠疫情初期对公司生产经营影响较大，但该影响是暂时的、阶段性的，并已于2020年4月基本消除。总体来看，新冠疫情对公司全年经营业绩有一定的影响，主要体现在第一季度，但未对公司全年经营业绩产生重大负面影响，不会对公司持续经营能力和发行条件产生重大不利影响。”

（三）2020年全年业绩情况、相关业绩变动原因、业绩变动趋势是否符合行业规律和同行业公司情况

公司在招股说明书“第八节 财务会计信息与管理层分析”之“十六、资产

负债表日后事项、或有事项及其他重要事项”之“（三）新冠疫情的具体影响”中补充披露如下：

“5、公司 2020 年全年业绩情况、相关业绩变动原因、业绩变动趋势等

公司 2020 年全年业绩情况如下：

单位：万元

项目	2020 年度	2019 年度	变动幅度（%）
营业收入（万元）	47,496.74	43,870.63	8.27%
归属于母公司所有者的净利润（万元）	4,313.12	5,166.12	-16.51%
扣除非经常性损益后归属于母公司所有者的净利润（万元）	4,012.02	4,991.88	-19.63%

公司 2020 年度实现营业收入为 47,496.74 万元，较上年的变动幅度为增长 8.27%；归属于母公司所有者的净利润为 4,313.12 万元，较上年的变动幅度为减少 16.51%；扣除非经常性损益后归属于公司普通股股东的净利润为 4,012.02 万元，较上年的变动幅度为减少 19.63%。业绩下滑主要系受疫情以及 2020 年度原材料价格上涨幅度大于产品售价上涨幅度影响。

呈和科技 2020 年度实现营业收入 46,026.27 万元，同比增长 17.37%；实现归属于母公司所有者的净利润 11,652.84 万元，同比增长 30.52%；实现扣除非经常性损益后归属于母公司所有者的净利润 11,013.64 万元，同比增长 26.17%。

利安隆 2020 年度实现营业收入 248,278.71 万元，同比增长 25.50%；实现归属于母公司所有者的净利润 29,299.32 万元，同比增长 11.70%；实现扣除非经常性损益后归属于母公司所有者的净利润 28,871.47 万元，同比增长 17.01%。

华明泰 2020 年度实现营业收入 59,877.69 万元，同比增长 15.10%；实现归属于母公司所有者的净利润 1,858.86 万元，同比减少 29.48%；实现扣除非经常性损益后归属于母公司所有者的净利润 1,811.41 万元，同比减少 28.59%。

2020 年度，公司营业收入的变动情况与同行业可比公司保持一致，符合行业规律；归属于母公司所有者的净利润、扣除非经常性损益后归属于母公司所有者的净利润变动情况与同行业可比公司呈和科技、利安隆变动不一致，与华明泰保持一致，主要原因系华明泰的主要原材料与公司一致，2020 年度该主要原材料价格上涨幅度大于产品售价上涨幅度。”

【中介机构核查情况】

（一）核查程序

1、了解发行人主要客户和供应商的地域分布、稳定性及经营情况；

2、对发行人生产经营情况进行实地查看，了解疫情对发行人生产经营的影响情况，查阅发行人针对疫情制定的防控措施制度等文件；

3、查阅发行人 2020 年业绩数据情况；

4、取得发行人出具的《关于新型冠状病毒疫情对公司生产经营影响的自查说明》情况说明；

5、查阅发行人 2020 年经审计的财务报表，了解发行人 2020 年全年的销售情况、利润情况；并对发行人 2020 年财务状况与 2019 年进行对比，结合行业状况、销售情况分析 2020 年营业收入和净利润较上年度变动的原因。

（二）核查意见

经核查，保荐人认为：

1、发行人已于 2020 年 2 月 14 日开始复工复产，于 2 月 17 日全面复工，发行人生产经营已于 2020 年 4 月基本恢复正常。新冠疫情初期对发行人生产经营影响较大，但该影响是暂时的、阶段性的，并已于 2020 年 4 月基本消除。新冠疫情对发行人日常订单或重大合同的履行不存在障碍。

2、新冠疫情对发行人全年经营业绩有一定的影响，主要体现在第一季度，但未对发行人全年经营业绩产生重大负面影响，不会对发行人持续经营能力和发行条件产生重大不利影响。

3、发行人 2020 年营业收入较 2019 年增长 3,626.11 万元，增长比例为 8.27%，增长的主要原因为销量增长；发行人 2020 年净利润较 2019 年减少 853.00 万元，减少比例为 16.51%，减少的主要原因为 2020 年度原材料价格上涨幅度大于产品售价上涨幅度影响。

2020 年度，发行人营业收入的变动情况与同行业可比公司保持一致，符合行业规律；归属于母公司所有者的净利润、扣除非经常性损益后归属于母公司所有者的净利润变动情况与同行业可比公司呈和科技、利安隆变动不一致，与华明

泰保持一致，主要原因系华明泰的主要原材料与发行人一致，2020 年度该主要原材料价格上涨幅度大于产品售价上涨幅度。

二十二、关于财务内控

请发行人对照《深圳证券交易所创业板股票首次公开发行上市审核问答》问题25的要求，逐项说明报告期内财务不规范情形的具体内容、发生原因、资金流向、资金用途、解决情况、整改措施及其有效性。

请保荐人、申报会计师说明是否已按照要求对发行人各项财务内控不规范的情形进行核查并予以说明，包括发行人财务内控不规范情形的具体内容及整改情况，并就发行人财务内控不规范的情形是否对发行条件构成重大不利影响发表明确意见。

【发行人回复】

报告期内，发行人存在的财务不规范情形包括第三方回款与现金交易。具体分析如下：

（一）第三方回款

单位：万元

项目	2021 年 1-6 月	2020 年度	2019 年度	2018 年度
第三方代付款	-	252.21	418.11	304.65
客户实控人、员工、亲属等回款	5.42	54.60	96.64	156.87
公司员工代收货款	-	-	48.63	73.43
合计	5.42	306.81	563.38	534.96
主营业务收入	24,305.29	46,483.24	43,026.76	38,421.96
第三方回款占主营收入比	0.02%	0.66%	1.31%	1.39%

1、第三方回款的具体内容及发生原因

报告期内，第三方回款金额 534.96 万元、563.38 万元、306.81 万元和 5.42 万元，占当期主营业务收入比例分别为 1.39%、1.31%、0.66%和 0.02%，占比较低。报告期内，公司业务人员（属于公司关联自然人）代收货款的金额分别为 13.84 万元、37.31 万元、0.00 万元和 0.00 万元，除此之外，其他相关方均非公司关联方。

公司第三方回款有以下三种方式：①第三方代付款是指客户股东、实控人或

其亲属控制的其他单位代为支付货款的情形；②客户实控人、员工、亲属等回款是指客户实控人及其亲属、客户员工等通过其个人账户代客户支付货款的情形；③公司员工代收货款是指公司业务人员通过个人账户、微信或支付宝收回客户货款后转至公司账户的情形。

报告期内涉及第三方回款的客户基本为中小客户，其出于自身资金安排、交易及时性与灵活性、节约手续费等考虑，选择通过第三方回款方式支付货款。

2、第三方回款资金流向及用途

第三方回款均由第三方回至发行人，发行人将该回款用于日常生产经营活动。

3、第三方回款的解决情况、整改措施及其有效性

2018 年度至 2019 年上半年，公司与第三方回款相关的内控制度不完善，主要体现在：①第三方回款未进行事前审批；②未要求客户与付款方出具代付款相关协议；③部分第三方回款发生时未保留存档相关单据。

自 2019 年下半年开始，公司逐步规范公司的第三方回款情形，公司逐步制定了与第三方回款相关的内控制度。主要体现在：①要求销售人员加强与客户的沟通，尽最大可能减少第三方支付货款的情形；②不允许公司员工代收客户货款；③对确系需要由第三方回款的，加强事前审查，客户通过第三方支付货款前，需由对接业务人员提交《第三方代付款申请》，由销售部主管以及营销中心负责人核查必要性，审核通过后交至财务总监审批；并需客户与实际付款方出具《代付货款证明》。

综上所述，公司报告期内存在第三方回款的情形，但所涉金额较小，占各期主营业务收入比例较低，符合本行业中存在部分小客户、个人客户采用第三方回款的经营特点。第三方回款所涉交易均具有真实的交易背景，不存在虚构交易的情形，相关的收入确认及成本核算的原则与依据，与公司的非第三方回款交易的收入确认及成本核算原则一致。第三方回款的支付方与公司实际控制人、公司董事、监事、高级管理人员及其他关联方不存在利益安排。截至本反馈回复签署之日，公司不存在因第三方回款导致的货款归属纠纷，对公司整体经营无重大不利影响。

（二）现金交易

报告期内，公司存在现金回款及现金支出的情形，具体金额及占比如下：

单位：万元

项目	2021 年 1-6 月	2020 年度	2019 年度	2018 年度
现金回款	**0.03**	**0.60**	116.30	96.41
主营业务收入	**24,305.29**	**46,483.24**	43,026.76	38,421.96
现金回款占比	**0.00%**	**0.00%**	**0.27%**	**0.25%**
现金支出	**6.46**	**8.23**	19.62	7.92
主营业务成本	**19,927.68**	**36,737.89**	32,265.00	30,031.05
现金支出占比	**0.03%**	**0.02%**	**0.06%**	**0.03%**

1、现金交易的具体内容及发生原因

报告期内，公司现金回款主要为客户以现金支付货款。由于公司客户中存在部分小客户、个人客户，上述客户采购频次低、每单采购量少、交易金额小，出于交易便捷性，要求现金方式结算货款。

公司现金回款有以下三种方式：①少部分采购量很少的客户选择上门提货，客户选择以现金支付货款；②少部分采购量很少客户以现金支付相应的货款给送货的司机；③部分系由销售人员回访客户时，客户以现金支付相应货款。上述人员收到现金款后均及时交付给公司出纳，出纳基本收到当日就转存银行。

报告期内，公司现金支出基本为支付个人款项，主要为员工报销款，其余为个人司机承运费、低值易耗品零星采购款、新入职或离职员工工资等少量支出。

报告期内，公司现金回款和现金支出业务均系围绕主营业务展开，为日常经营所需，具有真实的商业背景。同时，公司报告期内现金回款和现金支出金额占当期主营业务收入和主营业务成本的比例均较小，与公司的业务模式和业务规模相匹配，符合本行业中存在部分小客户、个人客户采用现金结算的经营特点。

2、现金交易的解决情况、整改措施及其有效性

2018 年度至 2019 年上半年，公司与现金回款相关的内控制度不完善，主要体现在：①现金支出不符合现金交易的相关规定；②部分现金回款事项发生时未保留存档相关单据。

自 2019 年下半年开始，公司逐步规范公司现金交易情形，逐步制定了与现

金交易相关的内控制度。主要体现在：①对于员工报销等事项，公司使用网银方式支付相应的报销款；②要求销售人员加强与客户的沟通，尽最大可能减少现金回款；对于零星现金回款，需由专人开具收据，客户联由保管印章人员加盖财务专用章后交予客户，记账联留存作为收款及入账依据。公司已建立并不断完善现金管理制度，现金结算内控程序能够有效执行，公司报告期内发生的现金回款和现金支出业务具有商业合理性。

报告期内，现金回款的客户以及现金支出涉及的相关方均非公司关联方。现金回款和现金支出为公司在少数情况下经与相关客户、相关方协商一致选择的结算方式。现金交易的收入确认及成本核算的原则与依据，与公司非现金交易的方式一致。公司采购及销售业务按照内部控制制度执行、根据企业会计准则核算，不存在体外循环或虚构业务情形。公司现金回款及现金支出的金额较小，现金交易流水的发生与相关业务真实一致，不存在异常分布情形。

【中介机构核查情况】

（一）核查程序

1、访谈发行人销售人员、财务人员，了解发行人存在第三方回款的客观原因；

2、获取第三方回款相关客户及支付方的工商信息资料，核查与发行人是否存在关联关系或其他利益安排；

3、获取并查阅代收货款的业务人员的个人流水，核查其交易对手方与客户的关系，确认第三方回款真实性以及统计完整性；

4、获取并查阅境内外客户第三方回款明细表，查阅发行人与境内第三方回款客户之间的相关销售合同或订单、送货单、银行回单、发票、物流单、代付证明等资料，查阅境外第三方回款客户的销售订单、发票、银行回单、货运提单、报关单，确认发行人第三方回款涉及的销售业务是否真实发生；

5、获取并查阅银行日记账，执行替代测试、细节测试等核查程序，查看签订合同、发货、签收、开票等情况，检查现金交易的业务流程是否与非现金交易是一致。

（二）核查意见

经核查，保荐人认为，报告期内，发行人财务不规范的情形仅包括第三方回款和现金交易，截止 2020 年 6 月，上述不规范情况已得到有效整改，不会对发行条件构成重大不利影响。

二十三、关于信息披露

招股书“发行人所处市场容量”一节，多处采用2015年数据进行分析。部分货币单位涉及外币未转换为人民币。部分数据未提供来源。

请发行人披露最新的行业数据，注意数据的及时性；披露相关交易的人民币计价情况；披露招股书引用数据的真实性、准确性和权威性，引用数据的来源，补充列明无出处数据的出处。

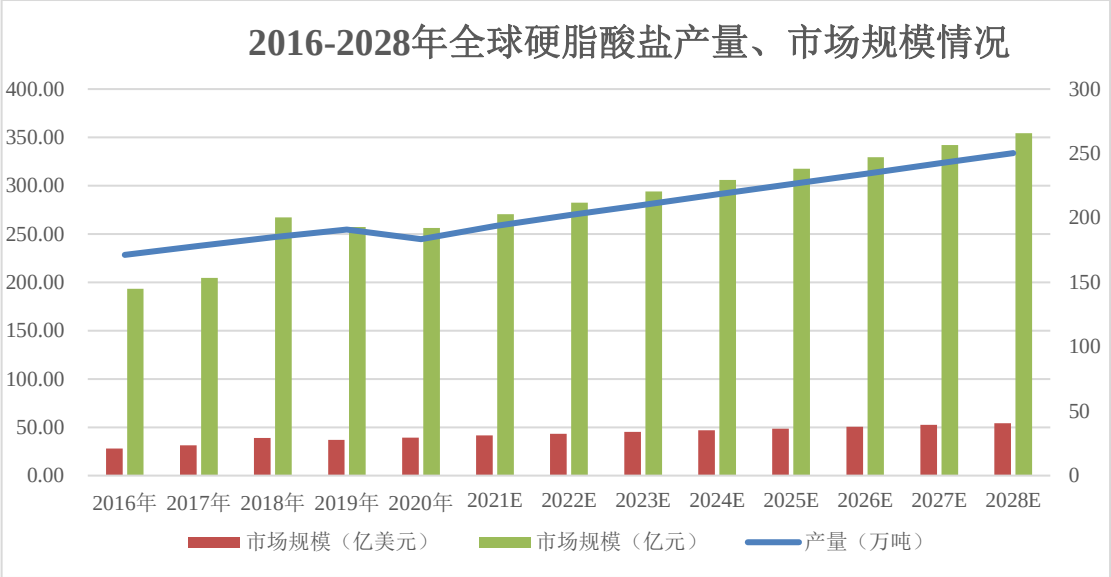
请保荐人发表明确意见。

【发行人回复】

（一）披露最新的行业数据，注意数据的及时性；披露相关交易的人民币计价情况

发行人已在招股说明书“第六节 业务与技术”之“二、发行人所处行业的基本情况”之“（三）行业发展概况”之“4、发行人所处市场容量”之“（2）硬脂酸盐产品市场容量”中补充披露如下：

“根据 Grand View Research **最新**的研究报告，**全球硬脂酸盐产量由 2016 年的 171.31 万吨增长到 2020 年的 183.54 万吨，预计 2028 年产量将达到 250.31 万吨；全球硬脂酸盐市场规模由 2016 年的 27.87 亿美元增长到 2020 年的 39.27 亿美元，预计 2028 年全球硬脂酸盐市场规模将达到 54.29 亿美元。**全球塑料和橡胶工业的不断增长以及化妆品和医药应用需求的不断增长，预计将推动硬脂酸盐市场的增长。**2016-2028 年全球硬脂酸盐产量、市场规模情况如下图所示：**



数据来源：Grand View Research，2016-2020 年美元折算人民币金额采用各期末历史汇率换算，2021-2028 年美元折算人民币金额采用 2020 年期末历史汇率换算。

①全球硬脂酸盐按产品分类的市场情况

单位：万吨

产品类别	2020 年度		2019 年度		2018 年度	
	产量	占比	产量	占比	产量	占比
硬脂酸锌	64.54	35.16%	67.18	35.19%	65.14	35.20%
硬脂酸钙	51.17	27.88%	53.11	27.82%	51.35	27.75%
硬脂酸镁	26.45	14.41%	27.21	14.25%	26.14	14.13%
硬脂酸铝	13.70	7.46%	14.34	7.51%	13.99	7.56%
其他	27.68	15.08%	29.07	15.23%	28.43	15.36%
合计	183.54	100.00%	190.91	100.00%	185.05	100.00%

根据 Grand View Research 的研究报告，硬脂酸锌是全球硬脂酸盐产量最大的产品，2020 年硬脂酸锌、硬脂酸钙和硬脂酸镁的产量占比分别为 35.16%、27.88%和 14.41%，三者合计占比为 77.45%。

②全球硬脂酸盐按应用领域分类的市场情况

单位：万吨

应用领域	2020 年度		2019 年度		2018 年度	
	产量	占比	产量	占比	产量	占比
塑料	43.44	23.67%	45.13	23.64%	43.67	23.60%
医药	35.81	19.51%	36.81	19.28%	35.32	19.09%
化妆品	28.25	15.39%	29.22	15.31%	28.18	15.23%

应用领域	2020 年度		2019 年度		2018 年度	
	产量	占比	产量	占比	产量	占比
橡胶	26.25	14.30%	27.56	14.44%	26.92	14.55%
涂料	18.04	9.83%	18.79	9.84%	18.23	9.85%
建筑	13.25	7.22%	13.92	7.29%	13.62	7.36%
其他	18.50	10.08%	19.48	10.20%	19.11	10.33%
合计	183.54	100.00%	190.91	100.00%	185.05	100.00%

根据 Grand View Research 的研究报告，塑料行业是全球硬脂酸盐产量最大的应用领域。2020 年硬脂酸盐在塑料、橡胶和涂料行业应用的产量占比分别为 23.67%、14.30%和 9.83%，三者合计占比为 47.80%。

③全球硬脂酸盐按区域分类的市场情况

单位：万吨

区域/国家	2020 年度		2019 年度		2018 年度	
	产量	占比	产量	占比	产量	占比
亚太地区	95.93	52.27%	97.61	51.13%	93.30	50.42%
其中：中国	47.92	26.11%	46.94	24.59%	44.15	23.86%
印度	12.09	6.59%	13.44	7.04%	12.88	6.96%
日本	8.88	4.84%	9.35	4.90%	9.27	5.01%
北美地区	34.85	18.99%	36.51	19.12%	35.71	19.30%
其中：美国	30.33	16.53%	31.61	16.56%	30.85	16.67%
欧洲地区	26.73	14.56%	29.01	15.20%	28.58	15.44%
其中：德国	5.35	2.91%	5.68	2.98%	5.63	3.04%
中南美洲地区	17.50	9.53%	18.80	9.85%	18.58	10.04%
其中：巴西	6.37	3.47%	6.75	3.54%	6.66	3.60%
其他地区	8.53	4.65%	8.98	4.70%	8.88	4.80%
合计	183.54	100.00%	190.91	100.00%	185.05	100.00%

根据 Grand View Research 的研究报告，亚太地区是全球硬脂酸盐产量最大的区域，2020 年亚太地区硬脂酸盐的产量占比为 52.27%。分国家看，中国是硬脂酸盐产量最大的国家，2020 年中国硬脂酸盐的产量为 47.92 万吨，占全球硬脂酸盐产量的比例为 26.11%。

④国内硬脂酸盐按产品分类的市场情况

单位：万吨

产品类别	2020 年度		2019 年度		2018 年度	
	产量	占比	产量	占比	产量	占比
硬脂酸锌	16.44	34.31%	16.10	34.30%	15.15	34.31%
硬脂酸钙	13.20	27.55%	12.89	27.46%	12.09	27.38%
硬脂酸镁	7.80	16.28%	7.59	16.17%	7.10	16.08%
硬脂酸铝	3.55	7.41%	3.50	7.46%	3.31	7.50%
其他	6.93	14.46%	6.86	14.61%	6.50	14.72%
合计	47.92	100.00%	46.94	100.00%	44.15	100.00%

根据 Grand View Research 的研究报告，2020 年国内硬脂酸锌、硬脂酸钙和硬脂酸镁的产量分别为 16.44 万吨、13.20 万吨和 7.80 万吨。”

（二）披露招股书引用数据的真实性、准确性和权威性，引用数据的来源，补充列明无出处数据的出处

1、披露招股书引用数据的真实性、准确性和权威性，引用数据的来源

招股说明书中引用的具体行业数据及其数据来源如下：

序号	招股说明书主要引用数据	数据来源	数据来源类型
1	根据《中国塑料工业年鉴》（2019 年）统计，世界塑料助剂需求以年均约 3%-4%的平均速度持续增长，欧洲、北美和亚太地区（不包括我国）需求的年均增速为 3%，我国需求的年均增速高达 8%-10%，其他地区需求的年均增速为 5%-6%。	中国塑料加工工业协会：《中国塑料工业年鉴》（2019 年）之《塑料助剂》	行业协会
2	根据华泰证券的《华泰证券涂料行业深度研究：千亿美金市场，国内企业逐步突围》报告，助剂在涂料组成中的占比为 0.1%-5%，但在配方中的价值高，被认为是涂料工业的“味精”，尤其在水性、粉末等涂料中，助剂对于树脂分散、粘合等起到很大的作用。	华泰证券：《华泰证券涂料行业深度研究：千亿美金市场，国内企业逐步突围》	知名第三方机构
3	根据前瞻产业研究院的数据，随着发展中国家建设速度的加快及相关行业增长的需求驱动，涂料助剂的市场规模也将有较大的提升空间，预测至 2021 年全球涂料助剂市场规模将超过 90 亿美元，达到 92 亿美元。	前瞻产业研究院：《2018 年全球涂料助剂行业市场现状与发展前景分析，2021 年规模将超过 90 亿美元》	知名第三方机构
4	根据《中国橡胶工业强国发展战略研究》，到“十三五”末（2020 年），我国橡胶助剂行业总产量将达到 150 万吨，平均年增长率达到 7%，预计实现总销售收入不低于 250 亿元，全行业销售额保持年增长 6%以上；到“十四五”末（2025	中国橡胶工业协会：《中国橡胶工业强国发展战略研究》	行业协会

序号	招股说明书主要引用数据	数据来源	数据来源类型
	年），我国橡胶助剂行业总产量将达到 200 万吨，平均年增长率达到 6%，行业总销售收入不低于 300 亿元。		
5	根据 WIND 资讯的数据，全球塑料产量由 2015 年的 32,200 万吨，增长到 2019 年的 36,800 万吨。2015-2019 年全球塑料产量情况如下图所示：……	WIND 资讯	知名第三方机构
6	根据 WIND 资讯的数据，国内塑料制品产量由 2015 年的 7,560.70 万吨，增长到 **2020 年**的 **7,603.20** 万吨。2015-**2020 年**国内塑料制品产量情况如下图所示：……	WIND 资讯、	知名第三方机构
7	根据 WIND 资讯的数据，国内 PVC 产量由 2016 年的 1,669.20 万吨，增长到 2019 年的 1,933.40 万吨。2016-2019 年国内 PVC 产量情况如下图所示：……	WIND 资讯	知名第三方机构
8	根据世界油漆与涂料工业协会和前瞻产业研究院的数据，2018 年全球涂料产量 5,543 万吨，产值 1,649 亿美元，2008-2018 年全球涂料产量的复合增长率 4.2%。2018 年亚太地区涂料产量全球占比约 57%，中国涂料产量在亚太地区占比最大，其次是印度和日本。欧洲和北美地区分别是全球涂料行业第二大和第三大市场，相对全球总产量，占比分别为 21%和 16%。2015-2018 年全球涂料产量情况如下图所示：……	世界油漆与涂料工业协会、前瞻产业研究院	行业协会、知名第三方机构
9	**根据中国化工报发布的《2020 年石油和化学工业经济运行报告》，2020 年我国涂料产量 2,549.10 万吨，同比增长 4.52%。2015-2020 年国内涂料产量情况如下图所示：……**	**中国化工报：《2020 年石油和化学工业经济运行报告》**、中国涂料工业协会、**国家统计局**	**知名第三方机构、行业协会**
10	根据 WIND 资讯的数据，国内合成橡胶产量由 2015 年的 516.60 万吨，增长到 2020 年的 739.80 万吨。2015-2020 年国内合成橡胶产量情况如下图所示：……	WIND 资讯	知名第三方机构
11	根据智研咨询发布的《2019-2025 年中国橡胶及橡胶制品市场运行态势及战略咨询研究报告》，2018 年我国橡胶制品行业销售收入约 9,709 亿元，进口金额约 345.6 亿元，出口金额约 1,413.9 亿元，国内橡胶制品行业市场规模约 8,640.7 亿元。2018 年我国橡胶制品行业产量约 4,979.3 万吨，进口量约 50.2 万吨，出口量约 757.5 万吨，国内橡胶制品行业需求量约 4,272 万吨。根据智研咨询的预测，到 2025 年我国橡胶制品市场规模将达到 9,498.6 亿元。	智研咨询：《2019-2025 年中国橡胶及橡胶制品市场运行态势及战略咨询研究报告》	知名第三方机构
12	根据 Grand View Research 最新的研究报告，全球硬脂酸盐产量由 2016 年的 171.31 万吨增长到 2020 年的 183.54 万吨，预计 2028 年产量将达到 250.31 万吨；全球硬脂酸盐市场规模由 2016 年的 27.87 亿美元增长到 2020 年的 39.27 亿美元，预计 2028 年全球硬脂酸盐市场规模将达到 54.29 亿美元。全球塑料和橡胶工业的不断增长以及化妆品和医药应用需求的不断增长，预计将推动硬脂酸盐市场的增长。……根据 Grand View Research 的研究报告，2020 年国内硬脂酸锌、硬脂酸钙和硬脂酸镁的产量分别为 16.44 万吨、13.20 万吨和 7.80 万吨。	Grand View Research：《Metallic Stearate Market》	知名第三方机构
13	根据《中国塑料工业年鉴》（2020 年）统计，**2019 年**全球塑木市场容量约 550 万吨，中国产销量约 330 万吨；国内	中国塑料加工工业协会：《中国	行业协会

序号	招股说明书主要引用数据	数据来源	数据来源类型
	生产企业 650 家，其中户外 PE 塑木生产企业约 235 家，产能 220 万吨，年生产能力 2 万吨以上的企业 55 家。	塑料工业年鉴》（2020 年）之《塑木制品》	
14	根据中国塑料加工工业协会塑木制品专业委员会提供的信息，2020 年国内 PE 塑木产量的增长率为 20%-30%，预计到 2025 年，国内 PE 塑木产量仍将保持 10%-20%的年均复合增长率。	中国塑料加工工业协会塑木制品专业委员会	行业协会
15	根据中国塑料加工工业协会塑木制品专业委员会提供的信息，公司的复合润滑剂产品主要应用于木塑行业之 PE 塑木产品，在 PE 塑木产品中的添加比例为 1%-3%，按照平均添加比例 1.8%测算，PE 塑木生产企业按照 80%的产能利用率测算，产量按照 20%的增长率测算，2019 年度和 2020 年度国内复合润滑剂产品的市场需求量约 3.17 万吨和 3.80 万吨。	中国塑料加工工业协会塑木制品专业委员会	行业协会
16	目前公司的复合润滑剂产品主要在国内销售，根据中国塑料加工工业协会塑木制品专业委员会提供的信息，国内生产复合润滑剂产品的企业约 10 家，主要为发行人、上海光裕化工有限公司（包括同一控制下的企业）、浙江杰上杰新材料股份有限公司、杭州金琪高分子材料有限公司、杭州蓝星化工有限公司等。目前复合润滑剂行业处于国产替代进口的阶段，市场竞争程度较低。	中国塑料加工工业协会塑木制品专业委员会	行业协会
17	根据 Grand View Research 统计，2017 年全球木塑复合材料市场规模估计为 40.1 亿美元，到 2025 年，全球木塑复合材料市场规模预计将达到 81.5 亿美元，年均复合增长率为 9.3%，全球木塑复合材料市场需求稳定增长。	Grand View Research	知名第三方机构
18	中国塑料加工工业协会发布的《塑料加工业“十三五”发展规划指导意见》确定的发展目标为，2016-2020 年规模以上塑料制品企业产量年均增长率达到 4%。	中国塑料加工工业协会：《塑料加工业“十三五”发展规划指导意见》	行业协会
19	中国涂料工业协会发布的《中国涂料行业“十三五”规划》指出，“十三五”期间，我国涂料行业总产值年均增长底线 6.5%左右，到 2020 年，涂料行业总产值预计增长到 5,600 亿元左右；产量按年均 5%增长计算，到 2020 年，涂料行业总产量预计增长到 2,200 万吨左右；到 2020 年，性价比优良、环境友好的涂料品种占涂料总产量的 57%。	中国涂料工业协会：《中国涂料行业“十三五”规划》	行业协会
20	中国橡胶工业协会发布的《中国橡胶行业“十三五”发展规划指导纲要》确定的发展目标为，“十三五”期间我国橡胶工业销售额年均增长 7%，生胶消耗量年均增长 6%。	中国橡胶工业协会：《中国橡胶行业“十三五”发展规划指导纲要》	行业协会
21	根据《中国塑料工业年鉴》（2019 年）统计，目前中国已成为全球第一大塑木制品生产和出口国，随着全球木塑复合材料市场的增长，对复合润滑剂的需求也呈增长趋势。	中国塑料加工工业协会：《中国塑料工业年鉴》（2019 年）之《中国塑木产业的现状及发展背景》	行业协会

序号	招股说明书主要引用数据	数据来源	数据来源类型
22	根据 Grand View Research 的研究报告，中国是硬脂酸盐产量最大的国家，2020 年中国硬脂酸盐的产量为 47.92 万吨，占全球硬脂酸盐产量的比例为 26.11%。	Grand View Research：《Metallic Stearate Market》	知名第三方机构
23	根据西南证券的《化工：油脂化工产业链分析框架》报告，2018 年国内硬脂酸产量 73.2 万吨，进口量 35.1 万吨，出口量 1.3 万吨。	西南证券：《化工：油脂化工产业链分析框架》	知名第三方机构
24	根据西南证券的《化工：油脂化工产业链分析框架》报告，世界棕榈油产地主要在印度尼西亚和马来西亚，二者合计产能在全世界占比超过 85%。	西南证券：《化工：油脂化工产业链分析框架》	知名第三方机构
25	根据 WIND 资讯的数据，其中棕榈油产量最高，产量占比超过 30%，2020 年全球棕榈油产量 7,449 万吨，是目前世界上生产量、消费量和国际贸易量最大的植物油品种。……2018 年 1 月-**2021 年 6 月**硬脂酸和棕榈油价格（含税）变动情况如下图所示：……	WIND 资讯	知名第三方机构
26	根据 WIND 资讯的数据，2019 年全球锌锭产量 1,388.80 万吨，2019 年国内锌锭产量 623.64 万吨。国内氧化锌行业属于充分竞争行业，产品供应充足。2018 年 1 月-**2021 年 6 月**氧化锌价格（含税）变动情况如下图所示：……	WIND 资讯	知名第三方机构
27	根据 WIND 资讯的数据，我国汽车产量从 2010 年的 1,865.40 万辆增长到 2020 年的 2,462.50 万辆，年复合增长率为 2.82%；汽车销量从 2010 年的 1,806.19 万辆增长到 2020 年的 2,531.10 万辆，年复合增长率为 3.43%。根据招商证券的《招商证券钢铁行业深度报告：特钢，政策春风育特钢，风物长宜放眼量》，2018 年中国的汽车渗透率仅为千人 172 辆，低于发达国家以及全球平均水平（美国千人汽车保有量约 837 辆，日本约 589 辆，全球平均 170 辆）。从长期来看，国内汽车销量将保持持续稳定增长的趋势，持续推动橡胶工业的发展。	WIND 资讯、招商证券：《招商证券钢铁行业深度报告：特钢，政策春风育特钢，风物长宜放眼量》	知名第三方机构
28	根据 Grand View Research 的研究报告，全球硬脂酸盐产量由 2016 年的 171.31 万吨增长到 2020 年的 183.54 万吨，预计 2028 年产量将达到 250.31 万吨；全球硬脂酸盐规模由 2016 年的 27.87 亿美元增长到 2020 年的 39.27 亿美元，预计 2028 年市场规模将达到 54.29 亿美元。	Grand View Research：《Metallic Stearate Market》	知名第三方机构
29	根据 Grand View Research 的研究报告，中国是硬脂酸盐产量最大的国家，2020 年中国硬脂酸盐的产量为 47.92 万吨，占全球硬脂酸盐产量的比例为 26.11%。	Grand View Research：《Metallic Stearate Market》	知名第三方机构
30	根据 Grand View Research 的研究报告，硬脂酸锌是全球硬脂酸盐产量最大的产品，2020 年硬脂酸锌的产量占比为 35.16%；塑料行业是全球硬脂酸盐产量最大的应用领域，2020 年硬脂酸盐在塑料行业应用的产量占比为 23.67%。	Grand View Research：《Metallic Stearate Market》	知名第三方机构
31	中国是全球高分子材料生产和消费大国，根据 WIND 资讯的数据，2019 年我国塑料制品产量 8,184.20 万吨，同比增长 35.45%。	WIND 资讯	知名第三方机构
32	根据 WIND 资讯的数据，2018-2020 年我国塑料制品产量分别为 6,042.10 万吨、8,184.20 万吨和 7,603.20 万吨，复合增长率为 12.18%。	WIND 资讯	知名第三方机构

序号	招股说明书主要引用数据	数据来源	数据来源类型
33	**根据中国涂料工业协会及中国化工报的数据，2018-2020年我国涂料产量分别为2,377.07万吨、2,438.80万吨和2,549.10万吨，复合增长率为3.56%。**	**中国涂料工业协会、中国化工报**	**行业协会、知名第三方机构**
34	根据 WIND 资讯的数据，我国聚乙烯产量由 2016 年的 1,176.10 万吨，增长到 2019 年的 1,355.39 万吨，复合增长率 4.84%。根据 WIND 资讯的数据，我国聚丙烯产能由 2015 年的 1,778.00 万吨，增长到 2019 年的 2,652.00 万吨，复合增长率 10.51%。	WIND 资讯	知名第三方机构
35	根据 WIND 资讯的数据，**2018-2020 年我国合成橡胶产量分别为 559.00 万吨、733.80 万吨和 739.80 万吨，复合增长率为 15.04%**。	WIND 资讯	知名第三方机构
36	根据前瞻产业研究院的数据，2010-2019 年我国特种纸产量呈波动增长趋势，2019 年我国特种纸产量达 380 万吨，同比增长 18.75%。	前瞻产业研究院：《2020 年中国特种纸行业供需现状分析 市场需求增长潜力较大》	知名第三方机构
37	根据 Grand View Research 最新的研究报告，全球硬脂酸盐产量由 2016 年的 171.31 万吨增长到 2020 年的 183.54 万吨，预计 2028 年产量将达到 250.31 万吨；全球硬脂酸盐市场规模由 2016 年的 27.87 亿美元增长到 2020 年的 39.27 亿美元，预计 2028 年全球硬脂酸盐市场规模将达到 54.29 亿美元。全球塑料和橡胶工业的不断增长以及化妆品和医药应用需求的不断增长，预计将推动硬脂酸盐市场的增长。	Grand View Research：《Metallic Stearate Market》	知名第三方机构

其中前瞻产业研究院是深圳前瞻资讯股份有限公司旗下的专业产业咨询机构。WIND 资讯是中国大陆领先的金融数据、信息和软件服务企业。智研咨询是国内权威的市场调查、行业分析机构，其市场调查研究报告数据主要采用国家统计数据、海关总署、问卷调查数据、商务部采集数据等数据库。Grand View Research 是一家总部位于美国的市场研究和咨询公司，其注册于美国加利福尼亚州，总部设在美国旧金山；是美国知名的市场研究与咨询机构，主要聚焦于科技、化学、材料、医疗、能源等领域，拥有大量来自不同专业领域的分析师与顾问作为基础。**中国化工报 1985 年 1 月创刊，是面向中国石油和化学工业、以产经类新闻和信息为主要内容的行业日报；原来是化工部主管，后划归《经济日报》社主管，由中国石油和化学工业联合会主管；主要面向政府的有关人士，化工及石油领域的高校和科研院所，企业的决策层、管理人员、科研人员、市场营销人员等。**上述第三方机构的数据被多家上市公司招股说明书引用。

发行人已在招股说明书“第六节 业务与技术”之“二、发行人所处行业的基本情况”之“（一）所属行业及确定所属行业的依据”中补充披露如下：

“本招股说明书引用的相关行业数据具有真实性、准确性和权威性。”

综上所述，发行人招股说明书引用的行业数据来源于行业协会或者由知名第三方机构出具的相关报告，具有真实性、准确性和权威性。

2、补充列明无出处数据的出处

招股说明书“第六节 业务与技术”之“二、发行人所处行业的基本情况”之“（三）行业发展概况”之“4、发行人所处市场容量”之“（2）硬脂酸盐产品市场容量”中引用的数据均来自 Grand View Research 的研究报告。发行人已在招股说明书“第一节 释义”之“一、普通术语”中披露 Grand View Research 的介绍，具体如下：Grand View Research 指大观研究公司（Grand View Research,Inc.），是一家总部位于美国的市场研究和咨询公司，其注册于美国加利福尼亚州，总部设在美国旧金山。

发行人已对招股说明书进行全文梳理，补充列明无出处数据的出处，具体如下：

发行人已在招股说明书“第六节 业务与技术”之“二、发行人所处行业的基本情况”之“（三）行业发展概况”之“4、发行人所处市场容量”之“（2）硬脂酸盐产品市场容量”中补充披露无出处数据的出处，详见本回复“二十三、关于信息披露”之“（一）披露最新的行业数据，注意数据的及时性；披露相关交易的人民币计价情况”。

发行人已在招股说明书“第六节 业务与技术”之“二、发行人所处行业的基本情况”之“（七）发行人所处行业与上下游行业之间的关系”之“1、行业与上游行业之间的关联性”之“（1）硬脂酸”中补充披露如下：

“根据西南证券的《化工：油脂化工产业链分析框架》报告，2018 年国内硬脂酸产量 73.2 万吨，进口量 35.1 万吨，出口量 1.3 万吨。硬脂酸的主要原材料为棕榈油，棕榈油属于大宗商品，受产业链的限制，硬脂酸行业集中度较高，国内硬脂酸产能主要集中在丰益油脂、泰柯棕化、赞宇科技（002637.SZ）等大型企业中。

根据西南证券的《化工：油脂化工产业链分析框架》报告，世界棕榈油产地主要在印度尼西亚和马来西亚，二者合计产能在全世界占比超过 85%。棕榈油、

豆油和菜籽油被称为“世界三大植物油”，在植物油中产量排前三。**根据 WIND 资讯的数据，**其中棕榈油产量最高，产量占比超过 30%，**2020 年全球棕榈油产量 7,449 万吨，**是目前世界上生产量、消费量和国际贸易量最大的植物油品种。在棕榈油消费中，工业用途和食品用途是棕榈油的两个主要消费方向。棕榈油的工业用途主要分两类：一类是从棕榈油中可以直接得到的，如皂类、环氧棕榈油及其多元醇、聚氨酯和聚丙烯酸酯类产品；另外一类是油脂化工类产品，如脂肪酸、酯、脂肪醇、含氮化合物及甘油，在这几种产品的基础上，还可以通过不同的化学方式生产出各种衍生产品。”

发行人已在招股说明书“第六节 业务与技术”之“二、发行人所处行业的基本情况”之“（七）发行人所处行业与上下游行业之间的关系”之“2、行业与下游行业之间的关联性”之“（3）橡胶行业”中补充披露如下：

“根据招商证券的《招商证券钢铁行业深度报告：特钢，政策春风育特钢，风物长宜放眼量》，2018 年中国的汽车渗透率仅为千人 172 辆，低于发达国家以及全球平均水平（美国千人汽车保有量约 837 辆，日本约 589 辆，全球平均 170 辆）。”

【中介机构核查情况】

（一）核查程序

1、取得并查阅研究机构发布的研究报告；

2、检查招股说明书是否存在未列明出处的行业数据；

3、检查相关行业数据的来源，查询相关研究机构的背景，分析相关数据来源的权威性。

（二）核查意见

经核查，保荐人认为：发行人已在招股说明书中补充披露最新的行业数据及相关交易的人民币计价情况；发行人招股说明书中引用的行业数据具有真实性、准确性和权威性，相关无出处行业数据的来源已补充列明。

（此页无正文，为《关于东莞市汉维科技股份有限公司首次公开发行股票并在创业板上市申请文件审核问询函之回复》之签章页）

法定代表人、董事长（签名）：周述辉

周述辉

东莞市汉维科技股份有限公司

2021 年 9 月 29 日

发行人董事长声明

本人已认真阅读《关于东莞市汉维科技股份有限公司首次公开发行股票并在创业板上市申请文件审核问询函之回复》的全部内容，确认本回复中不存在虚假记载、误导性陈述或者重大遗漏，并对上述文件的真实性、准确性、完整性、及时性承担相应法律责任。

董事长（签名）：周述辉

周述辉

东莞市汉维科技股份有限公司

2021 年 9 月 29 日

（此页无正文，为东莞证券股份有限公司《关于东莞市汉维科技股份有限公司首次公开发行股票并在创业板上市申请文件审核问询函之回复》之签章页）

保荐代表人：

朱 奎　　郭天顺

东莞证券股份有限公司

2021 年 9 月 29 日

保荐机构董事长声明

本人已认真阅读《关于东莞市汉维科技股份有限公司首次公开发行股票并在创业板上市申请文件审核问询函之回复》的全部内容，了解本回复涉及问题的核查过程、本公司的内核和风险控制流程，确认本公司按照勤勉尽责原则履行核查程序，本回复中不存在虚假记载、误导性陈述或者重大遗漏，并对上述文件的真实性、准确性、完整性、及时性承担相应法律责任。

董事长（签名）：

陈照星

东莞证券股份有限公司

2021 年 9 月 29 日