



关于安徽森泰木塑集团股份有限公司
首次公开发行股票并在创业板上市
审核中心意见落实函的回复

保荐人（主承销商）



民生证券股份有限公司
MINSHENG SECURITIES CO.,LTD.

二〇二二年五月

深圳证券交易所：

贵所于 2022 年 4 月 18 日出具的《关于安徽森泰木塑集团股份有限公司申请首次公开发行股票并在创业板上市的审核中心意见落实函》（审核函〔2022〕010370 号）（以下简称“意见落实函”）已收悉。安徽森泰木塑集团股份有限公司（以下简称“森泰股份”、“发行人”、“公司”）、民生证券股份有限公司（以下简称“保荐机构”、“保荐人”）和容诚会计师事务所（特殊普通合伙）（以下简称“申报会计师”）已严格按照要求对意见落实函所涉事项进行了逐项核查，并完成了《关于安徽森泰木塑集团股份有限公司首次公开发行股票并在创业板上市审核中心意见落实函的回复》（以下简称“本回复”），请予以审核。

如无特别说明，本回复所使用的简称与《安徽森泰木塑集团股份有限公司首次公开发行股票并在创业板上市招股说明书（上会稿）》（以下简称“招股说明书”）中的释义相同。

本回复中的字体代表以下含义：

意见落实函所列问题	黑体（加粗）
意见落实函所列问题答复	宋体
对招股说明书的修改与补充	楷体（加粗）

目 录

目 录.....	2
1. 关于创业板定位	3
2. 关于外部环境和业绩下滑风险	20

1. 关于创业板定位

申报文件显示,报告期内,发行人研发费用分别为 2,166.49 万元、2,991.58 万元、3,409.41 万元,研发费用率分别为 4.06%、4.73%、3.73%。

请发行人结合在研项目、未来发展规划、核心技术相较于行业技术的优势、相关核心竞争力对发行人业务发展的支撑作用等,进一步说明发行人是否属于成长型创新创业企业、是否符合创业板定位。

请保荐人发表明确意见,并针对性完善发行人是否符合创业板定位的专项意见。

【回复】:

【发行人回复】

结合在研项目、未来发展规划、核心技术相较于行业技术的优势、相关核心竞争力对发行人业务发展的支撑作用等,进一步说明发行人是否属于成长型创新创业企业、是否符合创业板定位。

1、报告期发行人在研项目及相关研发投入情况

公司重视主要产品技术研发以及研发团队建设,持续保持较高的研发投入,报告期内,公司研发费用分别为 2,166.49 万元、2,991.58 万元、3,409.41 万元,呈上升趋势,报告期研发费用率整体高于同行业上市公司平均水平。公司在研项目主要集中于主要产品高性能木塑复合材料和新型石木塑复合材料,报告期前述两项产品研发投入金额合计分别为 1,901.83 万元、2,548.04 万元、3,393.01 万元,占研发投入总额比例分别为 87.78%、85.17%、99.52%。报告期发行人研发投入对应主要产品情况如下:

单位:万元

期间	产品类别	研发投入	
		金额	占比
2021 年	高性能木塑复合材料	2,931.67	85.99%
	新型石木塑复合材料	461.34	13.53%
	合计	3,393.01	99.52%
	研发投入	3,409.41	100.00%

期间	产品类别	研发投入	
		金额	占比
2020 年	高性能木塑复合材料	1,659.76	55.48%
	新型石木塑复合材料	888.28	29.69%
	合计	2,548.04	85.17%
	研发投入	2,991.58	100.00%
2019 年	高性能木塑复合材料	1,238.32	57.16%
	新型石木塑复合材料	663.51	30.63%
	合计	1,901.83	87.78%
	研发投入	2,166.49	100.00%

发行人自 2021 年 2 月撤回科创板上市申请后，加大研发投入，着力发展与主营业务相关的在研项目，由上表可见，2021 年研发投入金额较 2020 年保持增长的同时，发行人进一步提高主营产品高性能木塑复合材料和新型石木塑复合材料产品的研发投入，前述两项产品研发投入占比达 99.52%，较 2020 年占比 85.17% 进一步提升。发行人自撤回科创板上市申请后，新增授权 10 项发明专利均系主营产品高性能木塑复合材料或新型石木塑复合材料发明专利，具体情况如下：

应用产品	序号	相关核心技术	新增授权发明专利
高性能木塑复合材料	1	高强度混色木塑复合材料配方及复合挤出成型技术	一种木塑包覆的金属复合型材及其生产工艺
	2	高耐候混色、深压纹木塑复合材料配方及复合共挤生产技术	塑包木户外模板用配方及工艺
	3	轻质阻燃共挤木塑复合材料配方及复合成型技术	一种 PVC 芯表层热转印户外地板的制备工艺
	4		一种具有转印图案装饰层的板材及其制备方法
	5		一种 PVC 共挤发泡地板及其制备方法
	6		增强发泡地板、其制备用的挤出模具和设备组
	7		一种户外地板及其制备工艺 ^注
	8	聚氨酯发泡生物质复合材料应用技术	一种聚氨酯泡沫粉固废颗粒的生产方法
新型石木塑复合材料	9	新型石木塑复合材料配方及复合成型生产技术	一种墙板快速安装系统（ZL202010317927.3）
	10	新型石木塑复合材料配方及复合成型生产技术	一种墙板快速安装系统（ZL202010371864.X）

注：该专利为美国授权专利

除上述新增已获授权发明专利以外，发行人自 2021 年 2 月撤回科创板上市

申请后，截至 2022 年 4 月 30 日，新申请境内发明专利合计 32 项，其中高性能木塑复合材料相关发明专利 27 项，新型石木塑复合材料发明专利 5 项，具体情况如下：

应用产品	核心技术	进入实审的发明专利	其他已获受理发明专利
高性能木塑复合材料	高强度混色木塑复合材料配方及复合挤出成型技术	1、一种地板安装结构及地板封边件 2、一种户外地板的免钉安装系统 3、一种防水地板及其封边组件 4、一种墙板系统 5、一种新型墙板安装结构及安装方法 6、一种树脂浸渍木粉填充木塑复合材料的制备方法 7、一种新型拼装地板 8、一种强化龙骨、制造模具及制备方法 9、一种生物质轨枕及其制备方法	1、一种高强竹纤维/聚乳酸耐候型全降解复合材料的制备方法及其复合材料 2、一种竹纤维增强聚乳酸抗氧化抗紫外全降解复合材料的制备方法及其复合材料 3、一种具有塑化能力的木塑原料、其制备方法及其含有该原料的木塑母粒和木塑地板基材
	高耐候混色、深压纹木塑复合材料配方及复合共挤生产技术	1、一种具有共挤增强材料的实心发泡板挤出模具 2、一种离子聚合物增强的木塑包覆型材 3、一种增强木塑包覆的玻璃钢复合型材 4、一种多层包覆共挤型材及其生产方法 5、一种夜光地板、制造模具及制备方法 6、一种围栏生产线及生产方法 7、一种复合地板及其生产工艺	1、一种板材的尺寸调整系统及调整方法 2、一种木塑阻燃墙板
	轻质阻燃共挤木塑复合材料配方及复合成型技术	1、一种连续性纤维增强板材、制备方法及模具 2、一种高模量 PVC 发泡板材的生产方法 3、一种具有套色效果的复合板材及其制备方法	1、一种生物质阻燃地板
	聚氨酯发泡生物质复合材料应用技术	1、一种双层复合地板及其制备方法 2、一种复合地板的生产方法	
新型石木塑复合材料	新型石木塑复合材料配方及复合成型生产技术	1、一种去平衡层的改性木皮贴合地板及其制备方法 2、一种宽幅木塑基材板及其生产方法 3、一种石晶复合地板及其制备方法 4、一种用于数码打印的基材、数码打印板材及其制备方法 5、一种石塑阻燃装饰墙板	

由上表可见，上述新申请的境内发明专利均系主营产品高性能木塑复合材料及新型石木塑复合材料相关发明专利。

报告期公司主要在研项目及其创新性情况如下：

年度	对应产品	序号	研发项目	技术创新或突破点
2021 年	高性能木塑复合材料	1	反应型聚烯烃纤维复合材料增强技术-玻璃钢	提高现有的木塑包覆金属芯材工艺中木塑层与金属芯材结合紧密度，一定程度上解决金属

年度	对应产品	序号	研发项目	技术创新或突破点
	料		木塑共挤项目	材料自重较大的问题
		2	超临界生物质纤维塑化技术	提高生物质纤维在木塑复合材料中的比重，降低产品成本
		3	反应型聚烯烃纤维复合材料增强技术-二代共挤实心板提速项目	更改模具结构同时配置自动尺寸调整系统，提升产品高速挤出时的尺寸稳定性
		4	反应型聚烯烃纤维复合材料增强技术	通过在复合材料内部设置连续性纤维丝线或纤维束，加强材料的弹性模量，提高产品强度
		5	聚氨酯发泡生物质复合材料应用技术	以设计合成的聚氨酯弹性体为仿木表层，经聚合物浸渍玻纤增强发泡基材，贴合成型和表面涂饰，形成表层和芯层紧密贴合的木塑型材。产品表层柔软、防滑耐磨、纹理清晰自然、质量轻，酷似天然木材
		6	聚烯烃基阻燃功能木塑复合材料制备技术	优化配方，在保障力学性能的基础上提高聚烯烃基木塑复合材料的阻燃性能
		7	生物基/生物质可降解复合材料技术	将偶联化改性竹纤维和功能助剂引入聚乳酸基体中，实现全降解聚乳酸复合材料的力学性能与耐候性能的提升
		8	反应型聚烯烃纤维复合材料增强技术-生物质轨枕项目第一阶段	在轨枕表面增设木塑壳体，通过对重组竹胶黏剂以及壳层原料的改进，提高重组竹与外壳层的粘黏强度，使其更具有抗冲击性，解决实木枕的易腐蚀、耐磨耐久性不足问题，进一步扩大木塑应用领域
		9	围栏组装自动化项目	根据双层围栏的组装方式和流程，设计自动化生产线和生产方法，提升生产效率
		10	反应型聚烯烃纤维复合材料增强技术-一代木塑牵引法挤出及套色项目	在基材上涂覆具有降温、抗刮、抗污、防滑、防褪色、混色等功能及特点的涂层，涂覆后的材料相关性能及使用功能进一步提升
		11	聚烯烃基阻燃功能木塑复合材料制备技术-自发光（荧光）户外地板挤出项目	将具备荧光发光效果的挤出料，通过模具设计，在产品表面特定位置挤出具备荧光效果的挤出料，使得产品在特定位置经过白天吸收光能，夜晚具备发光效果
		12	耐高温高强度聚氯乙烯发泡增强技术-PVC+ASA 发泡围栏板宽板项目的研发	通过合适的后处理方式解决发泡板因为后收缩表面不平问题和后处理后表面不平的问题，提高宽板的挤出和后处理的成品率
		13	耐高温高强度聚氯乙烯发泡增强技术	一种增强发泡板，包含有发泡芯体和增强件，增强件支撑在发泡芯体的内部或表面上，挤出模具的芯体材料流动道内间隔的设置有若干个顺应于芯体材料流动方向的分隔流道；设备组包含有挤出模具、芯体材料挤出装置、增强件材料输送装置、限位材料挤出装置、冷却定型装置和牵引装置等，制备出的增强发泡板具有耐高温、强度高、稳定性好、次品率低的优势
		14	生物质基 NON-PVC 宽幅板挤出技术	通过对塑料进行改性，提高基材的导热性能，避免在生产宽幅板时出现板材内应力大、板材表面不平现象

年度	对应产品	序号	研发项目	技术创新或突破点
		15	耐高温高强度聚氯乙烯发泡增强技术-一种具有转印图案装饰层的板材及其制备方法	为三层结构，耐磨层、转印层、基材，克服后共挤方式难以控制保护耐磨层厚度一致性的缺陷
		16	金钻木项目的研发	通过配方优化，增加增强型纤维和树脂提升产品力学强度
		17	竹木纤维大板项目的研发	优化覆膜工艺，提高安装快捷程度、表面纹理丰富的效果
		18	一步法木塑挤出项目	优化螺杆结构，取消两步法中的造粒工序，使得物料在挤出机内同时完成造粒与挤出，实现一步法生产，提升生产效率
		19	A 级阻燃 PVC 发泡墙板项目	一种结构独创的 PVC 阻燃墙板，表层为 A 级阻燃的无机物层，芯层为 B 级阻燃的 PVC 层，整体产品达到欧标阻燃分级标准 EN13501 中 A2 级
		20	聚氨酯共挤技术	利用硬质 PVC 层来增强地板整体的结构强度，采用共挤法将热塑性弹性体 TPU 包覆硬质 PVC 层，在硬质 PVC 层的外周形成一层弹性表层，提升产品耐磨性及抗冲击性能
		21	普通挤出提速项目	通过模具设计达到木塑板材高速挤出，模具内通过增加支架筋和模具内通道长度，增加模具压缩比，达到高速挤出效果
	新型石木塑复合材料	22	具有 3D 效果的打印板材项目的研发	在基材上通过逐层打印形成木质纹路和图案，提高视觉美感。产品图案可实现定制化、个性化、大面积不重复。
		23	聚烯烃生物质复合材料贴合木皮生产地板项目的研发	优化基材配方，降低收缩，提升抗弯强度，在不贴平衡层的前提下，达到持久不变形效果
		24	魔术墙板项目的研发	通过定位卡接板实现与墙板的可拆卸连接，解决了传统的墙板安装上墙时需要通过胶水进行固定的问题，实现墙板快速便捷安装
2020 年	高性能木塑复合材料	25	NON-PVC 3D 打印室内地板	采用 NON-PVC 的材质作为基材，通过表层打印达到仿真实木的效果，通过材料改性降低收缩率，解决板材打印之后容易翘曲的问题
		26	耐高温高强度聚氯乙烯发泡增强技术-防积水发泡地板项目的研发	具有槽型结构的发泡底层和表面装饰层，解决户外地板积水、重量大等问题
		27	金钻木项目的研发	同序号 16 项目
		28	聚烯烃基阻燃功能木塑复合材料制备技术-生物质阻燃地板项目的研发	用三氟氯乙烯树脂将阻燃剂、木粉等材料包裹，形成核壳结构的混合物，解决单独添加阻燃剂、木粉，产品吸水膨胀后握钉力下降问题
		29	反应型聚烯烃纤维复合材料增强技术-生物基高强度集装箱底板研发及利用	采用共挤工艺将网状结构的加强层和木塑表层依次覆盖在短纤增强的木塑基材上，提升木塑板的抗压强度等性能
		30	防积水地板项目的研发	通过空腔使地板下表面形成排水槽，将积水导出，实现防积水效果

年度	对应产品	序号	研发项目	技术创新或突破点
		31	聚氨酯发泡生物质复合材料应用技术-PU 板材及其制备技术项目的研发	一种 PU 板材，采用不发泡的 PU 表层和发泡的 PU 芯层，采用特殊的工艺设计使得 PU 融合层与 PU 表层一体连接，提高芯层和表层之间的结合强度，使得 PU 板材不易开裂
		32	一种地板安装系统项目的研发	使用时预先将地板固定件置放在龙骨的容置槽内，该地板安装系统在使用时具有更好的预固定效果，操作方便快捷，显著提升安装效率
		33	反应型聚烯烃纤维复合材料增强技术	同序号 4 项目
		34	聚氨酯发泡生物质复合材料应用技术	同序号 5 项目
		35	超临界生物质纤维塑化技术	同序号 2 项目
		36	生物基/生物质可降解复合材料技术	同序号 7 项目
		37	一种具有转印图案装饰层的板材及其制备方法	同序号 15 项目
	新型石木塑复合材料	38	聚烯烃生物质复合材料贴合木皮生产地板项目的研发	同序号 23 项目
		39	具有 3D 效果的打印板材项目的研发	同序号 22 项目
		40	内墙挂板项目的研发	通过在内墙装饰板上设置安装槽、限位板、挂板单元、支撑板单元等方式，使内墙装饰板达到挂接和粘结组合的功能
		41	魔术墙板项目的研发	同序号 24 项目
2019 年	高性能木塑复合材料	42	耐高温高强度聚氯乙烯发泡增强技术-ASA+PVC 发泡地板的性能提升	采用后共挤技术，事先挤出发泡板芯层，冷却后，将玻纤材料利用针辊加热技术包覆在芯层上，再将表层材料利用后共挤技术包覆住玻纤和芯层基材。利用此制备工艺生产出来的产品具有较高的抗弯强度及弹性模量，可有效解决传统 PVC 木塑型材强度差、易收缩变型等问题
		43	耐高温高强度聚氯乙烯发泡增强技术-PVC 发泡钢带增强项目的研发	通过共挤技术同步挤出时，物料透过圆孔在钢带两侧粘合，实现钢带与基材材料的有效融合。内置钢带，增强材料抗压强度
		44	聚烯烃基阻燃功能木塑复合材料制备技术-生物质阻燃地板项目的研发	同序号 28 项目
		45	多层植物纤维板材项目的研发	利用共挤出工艺依次将热熔胶和木塑覆盖在铝合金表面，形成木塑、热熔胶及铝合金三种材料复合产品。有效解决木塑产品在长时间使用过程中出现的弯曲、翘曲问题
		46	打/转印覆膜户外地板	通过打印方式将图纹打印在耐磨层上，通过胶粘剂将耐磨层、打印层、基材粘结，耐磨层对打印层进行保护，通过打印的方式降低图案的重复率

年度	对应产品	序号	研发项目	技术创新或突破点
		47	PE+PE 共挤混色项目	表层与芯层同为聚烯烃改性配方，但配方设计原则不同，在表层料挤出时添加色母，色母通过模具流道沿着表层粒料流动的方向形成自然的流纹，以达到仿木效果
		48	一模多头挤出模具项目的研发	在挤出机的机筒上连接特制分流模头，实现同时对多付模具供料，有效的提高挤出机的产量
		49	反应型聚烯烃纤维复合材料增强技术-生物基高强度集装箱底板研发及利用	同序号 29 项目
		50	防积水地板项目的研发	同序号 30 项目
	新型石木塑复合材料	51	自带粘贴功能的地板	该地板由吸附层、石塑芯层以及耐磨层组成，具有较好的耐磨、耐腐蚀、高弹性和超强抗冲击特点，地板底部增添粘附式的吸附层，解决了地板损坏后难更换的问题
		52	快装装饰自粘贴墙板项目的研发	提升安装便捷性
		53	石木塑地板项目的研发	该地板为无锁扣设计，通过黏贴的方式铺设，地板的基材层分为三层结构，上下两层结构起到平衡作用，降低翘曲度
		54	轻质石木塑地板项目的研发	一种轻质石木塑地板，含底层、过渡层以及过渡层粘合的表面层，通过微发泡的形式降低石塑地板的密度，具有密度低、质量轻、节约运输成本、隔音效果良好等优势
		55	聚烯烃生物质复合材料贴合木皮生产地板项目的研发	同序号 23 项目

由上表可见，报告期发行人主要在研项目系公司主营产品高性能木塑复合材料及新型石木塑复合材料研发项目，发行人主要在研项目具备较强创新性。

报告期发行人研发项目进一步完善了公司核心技术体系并形成一定的研发成果，截至本回复签署日，公司（包括控股子公司）在境内外已获授权发明专利 65 项，其中包括 32 项高性能木塑复合材料产品发明专利及 8 项新型石木塑复合材料产品发明专利，形成了对主要核心技术和主要产品的有效知识产权保护。

综上，报告期发行人主要研发项目系公司主营产品高性能木塑复合材料及新型石木塑复合材料研发项目，主要在研项目具备较强创新性。自 2021 年 2 月撤回科创板上市申请后，发行人加大研发投入，着力发展与主营产品高性能木塑复合材料和新型石木塑复合材料相关的在研项目，新增授权 10 项发明专利均系主营产品高性能木塑复合材料或新型石木塑复合材料发明专利，截至本回复签署日，公司（包括控股子公司）在境内外已获授权发明专利合计 65 项，其中高性能木

塑复合材料产品发明专利及新型石木塑复合材料产品发明专利合计 40 项。

2、发行人未来发展规划

（1）公司战略规划

公司基于“立足中国，服务全球”的战略定位，以人才和技术创新为根本，坚持节能环保、循环经济的可持续发展理念，专注于高性能木塑复合材料以及新型石木塑复合材料及其制品和应用的研发、设计、生产、销售，积极推进低值废弃物资源化利用，持续推进关键核心技术创新和产品应用研究，深入挖掘市场需求，未来将不断拓宽市场应用领域，将公司打造成为全球主要的生物质复合材料生产基地以及资源循环利用基地。一方面，公司积极践行资源循环产业“走出去”，紧密跟踪全球前沿技术和行业中长期重大产业创新机遇，以填补国内及国际技术空白为目标，主要产品的性能稳定性、质量可靠性保持国际先进水平。另一方面，公司也将利用自身研发优势和市场拓展能力，抓住国家经济转型升级所带来的消费升级带来的新增需求，持续开拓新兴市场。

（2）公司战略目标

公司依托研发团队和技术积累，加大核心技术和核心产品的研发创新投入，保持并提升研究技术水平；在现有业务基础上，进一步提升公司产能，提升生产效率，优化品种结构，加快产品应用领域开发力度，提高产品技术含量，增强盈利能力及市场竞争力；保持国内行业龙头地位，进一步拓展国际市场，积极开拓国内市场，通过拓展国际市场带动国内市场相关领域产业升级，使公司保持国际一流的产品及客户服务能力，坚定服务于国家大力提倡的新材料、节能环保及循环经济产业。

结合公司上述战略规划，报告期公司研发投入均主要围绕核心产品即高性能木塑复合材料及新型石木塑复合材料产品，报告期发行人研发投入对应主要产品情况详见本问题回复之“1、报告期发行人在研项目及相关研发投入情况”。报告期公司主要产品高性能木塑复合材料和新型石木塑复合材料研发投入占比合计分别为 87.78%、85.17%、99.52%，高性能木塑复合材料和新型石木塑复合材料销售收入合计占营业收入的比例分别为 91.46%、91.48%和 90.91%。报告期公司研发投入主要围绕主要产品及主要收入来源。除前述主要产品收入之外，发行人

报告期存在少量装配式建筑产品收入，报告期装配式建筑产品收入合计占营业收入比例为 3.50%，装配式建筑产品收入系发行人为推广主要产品木塑及石木塑产品应用领域而发生，占营业收入比例较低，装配式建筑业务不是发行人未来主营业务发展方向。

结合公司战略规划，未来公司将专注于主营产品高性能木塑复合材料和新型石木塑复合材料产品的研发、生产及销售，研发投入、市场开拓、募投项目等都将集中于前述主营产品，以进一步稳固公司行业地位及市场竞争力，坚定服务于国家大力提倡的新材料、节能环保及循环经济产业。具体措施如下：

①研发投入方面，目前发行人目前在研项目主要集中于木塑及石木塑复合材料相关核心技术研发。发行人未来拟实施研发中心建设项目，根据公司发展规划，该项目建成之后重点推进如下研发项目：

序号	研发课题	研发内容介绍
1	聚烯烃基阻燃功能木塑复合材料制备技术	开发一种通过若干机理发挥其阻燃作用的，如吸热作用、覆盖作用、抑制链反应、不燃气体的窒息作用等，通过若干机理共同作用达到阻燃目的。分6个阶段逐步提升聚烯烃基木塑制品的阻燃性能，使其阻燃性能提升至BB80级，上升至建筑物群阻燃。
2	耐高温高强度聚氯乙烯发泡增强技术	通过研发聚氯乙烯聚合物改性或复合增强技术，实现产品在高温环境下产品弯曲强度、弯曲模量不衰减，进而扩大产品的应用领域。
3	聚氨酯发泡生物质复合材料应用技术	研发聚氨酯发泡生物质复合材料，丰富公司产品结构，缓解国内聚氨酯废料回收利用问题。
4	反应型聚烯烃纤维复合材料增强技术	利用纤维结构中存在的多种官能团，进行聚合反应，形成网状交联或微交联，达到材料增强的目的。
5	超临界生物质纤维塑化技术	研发旨在提高生物质纤维在生物质复合材料中的比重，降低产品成本，扩大产品应用领域。
6	生物基/生物质可降解复合材料技术	旨在研发一种可降解生物质复合材料，改善原有单一可生物降解塑料的性能，同时降低成本，并拓展其应用

上述研发项目均与发行人主要产品高性能木塑复合材料相关，可进一步提升或完善发行人主营产品核心技术体系。

②市场开拓方面，借助公司木塑产品稳定的国际市场销售渠道和市场地位，发行人将进一步加强木塑及石木塑产品的国际市场开拓和自主品牌推广，同时也将利用自身研发优势和市场拓展能力，抓住国家经济转型升级所带来的消费升级需求，持续开拓境内市场，通过国际市场开拓经验带动国内相关领域转型升级，发行人未来拟实施国内营销体系建设项目，建立和完善国内营销体系，统一市场

营销策略及资源，加强品牌形象策划与推广，大力开展高性能木塑复合材料和新型石木塑复合材料国内市场推广活动。发行人将依托卓越的服务质量和强大的营销服务网络来提升产品品牌知名度，更好的满足国内外市场的客户需求，提高产品国内外市场占有率。

③募投项目方面，发行人本次募集资金投资项目“年产 2 万吨轻质共挤木塑复合材料扩建项目”、“年产 600 万平方米新型石木塑复合材料数码打印生产线技改项目”、“研发中心建设项目”、“国内营销体系建设项目”、“补充流动资金项目”均主要围绕主营产品高性能木塑复合材料或新型石木塑复合材料，随着本次募投项目的推进实施，公司主营产品产能及产销量将稳步提高，将进一步提升公司行业地位及主营产品市场占有率。

综上，结合公司战略规划，未来公司将专注于主营产品高性能木塑复合材料和新型石木塑复合材料产品的研发、生产及销售，研发投入、市场开拓、募投项目等均将集中于前述主营产品，以进一步稳固公司行业地位及市场竞争力。

3、发行人核心技术相较于行业技术的优势

发行人主要核心技术相较于行业技术的先进性及优势具体如下：

核心技术应用产品	核心技术	技术先进性及具体表征	发行人核心技术优势
高性能木塑复合材料	高强度混色木塑复合材料配方及复合挤出成型技术	1、生产技术领域：攻克木纤维与塑料粒子等不同材料之间界面相容性难题，提升产品的力学性能，使产品具备高强度、高抗弯弹性模量及低收缩膨胀系数；2、成型技术领域：提高生产效率，消除融接痕；3、安装技术领域：采用科学结构设计，提升安装效率、便捷性及牢固度。	1、发行人通过合理的专有配方设计，提高不同材料之间的界面相容性，进而提高木塑复合材料的力学性能。 2、发行人自主研发推出的金属增强 WPC 属于创新产品，在传统 WPC 基础上，将金属材料与木塑复合材料相结合，形成引领行业发展的新方向，拓展了木塑产品应用范围。
	高耐候混色、深压纹木塑复合材料配方及复合共挤生产技术	1、生产技术领域：通过专有配方及技术表层塑料进行改性，采用双层包覆技术，表层和芯层同时挤出成型，挤出与热压纹连续完成，节能的同时提高了产品性价比及多样性。表面共挤层通过添加抗 UV、抗老化、色母等助剂，形成保护铠甲，环保无醛，产品具有更强的耐磨、抗刮、耐腐蚀和耐候性能。 2、安装技术领域：提升安装效率、	单一挤出成型是目前木塑行业通用的主流成型加工方法，相较于传统的木塑单一挤出成型技术，发行人包覆共挤技术进一步提高了产品耐候、耐磨耐腐蚀等性能，使木塑挤出成型工艺有了突破性进展，引领行业发展。

核心技术应用产品	核心技术	技术先进性及具体表征	发行人核心技术优势
		便捷性及牢固度。	
	轻质阻燃共挤木塑复合材料配方及复合成型技术	生产技术领域：均匀微孔发泡技术提高产品抗弯强度及弹性模量，降低产品密度，有效解决现有技术中空心芯棒法出现的鼓包及寿命短的问题。产品具备轻质高强、阻燃（防火等级达到 B _{fl} -s1 级）、耐腐蚀、高耐候、长寿命，环保无醛等优异特性。	发行人此项技术属于木塑行业前沿创新技术，采用此项技术生产的产品在国内外具备较强的独特性及创新性，使产品具备轻量化、高强、阻燃等优异性能，拓展木塑产品应用范围的同时进一步提高发行人在国际市场的话语权及定价权，与国际竞争对手 TREX 相比发行人此项技术形成竞争优势，引领行业发展。
	聚氨酯发泡生物基复合材料应用技术	1、生产技术领域，具有刚性的 PU 泡沫芯和柔性的 PU 表层，并且 PU 表层与 PU 泡沫芯之间形成有 PU 融合层，使得 PU 表层与 PU 泡沫芯形成连续相，从而大大提高了 PU 泡沫芯和柔性的 PU 表层之间的结合强度，产品具有轻量化、高耐候、耐磨防滑、耐水解、耐低温、耐油性和优异的抗压强度，环保无醛。2、可使用回收利用的废弃聚氨酯材料作为原材料，缓解白色垃圾污染问题。	发行人此项技术属于行业前沿创新技术，可缓解目前国内白色垃圾难以回收利用问题，其产品环保、性能优异、仿木效果逼真，目前市场上尚无同类产品可比，属于发行人下一代木塑产品储备技术。
新型石木塑复合材料	新型石木塑复合材料配方及复合成型生产技术	1、生产技术领域：通过专有配方、改性处理及塑化技术，增加了复合材料的强度和机械性能。产品防火等级达到 B _{fl} -s1 级，具有环保无醛、耐磨抗刮、防水抗真菌、高弹性和抗冲击性、尺寸稳定性强等优良性能；提高生产效率，可实现产品大面积无重复纹理，产品具有个性化定制、占用库存少、交货周期短、可靠性强等优势。 2、安装技术领域：提高安装便捷性和稳固性。	1、发行人基于多年的木塑复合材料生产经验及技术积累，自主研发的新型石木塑复合材料配方及生产技术，拓展了主要产品应用范围尤其是在室内领域的应用，进一步提高发行人市场竞争力及盈利能力。 2、发行人将 3D 打印技术研发应用于石木塑复合材料制造，实现产品的快速成型，提高生产效率，实现产品大面积无重复纹理，产品具有个性化定制、占用库存少、交货周期短、可靠性强等优势，可前瞻性的应对市场需求，与竞争对手相比发行人此项技术具备独特性及创新性。

综上，发行人主要核心技术引领木塑行业发展，核心技术在行业中具备创新性、先进性及较强的竞争优势。

4、相关核心竞争力对发行人业务发展的支撑作用

经过多年的技术研发、生产经验积累、市场开拓及持续发展，公司在核心技术研发、产销规模、市场开拓、产品质量及体系、管理团队等方面已形成较强的核心竞争力，具体体现如下：

核心竞争力	对发行人业务发展的支撑作用
核心技术及研发优势	基于较强的持续创新和研发能力，公司开发并掌握与木塑及石木塑相关的多项核心关键技术，形成众多自主知识产权和专有技术，长期研发投入和技术积累使公司能够不断提升产品性能，更好满足下游客户快速更新及多元化的需求，为公司业绩增长提供坚实保障。发行人主要产品核心技术高强度混色木塑复合材料配方及复合挤出成型技术、高耐候混色、深压纹木塑复合材料配方及复合共挤生产技术、轻质阻燃共挤木塑复合材料配方及复合成型技术、新型石木塑复合材料配方及复合成型生产技术应用用于主要产品并实现规模化生产，形成不断升级换代的产品并引领行业发展，产品性能优异，质量可靠性强，成功进入国际中高端市场并获得国际客户广泛认可。经国际权威机构检测，相关产品性能指标与国际木塑龙头企业 TREX 相比具备竞争优势。
产销规模优势	根据中国林产工业协会木塑复合材料专业委员会相关统计数据，公司木塑复合材料及其制品产销量在国内木塑制品生产企业中排名前列。公司被国家林业局评为国家林业重点龙头企业，规模化生产的优势，加上新技术的投入使用以及资源优势，降低了产品的单位成本，提升了公司核心竞争力。
市场开拓能力优势	公司自成立之日起就致力于木塑复合材料及其制品和应用的研发、生产及市场开拓，积累了丰富的经验，得到国际客户广泛认可，产品畅销欧美等发达国家，在国际市场取得了一定的中高端市场份额和品牌知名度，积累了众多优质客户资源并与众多下游客户建立了长期稳定的合作关系。公司客户主要为全球知名或大型家居建材及户外设施用品品牌商、分散于全球六十多个国家或地区。主要客户历史悠久或成立时间较长，在其自身经营领域积累了较强的运营经验、抗风险能力及较高的品牌知名度，公司与主要客户建立了长期稳定的合作关系，借助公司稳定的销售渠道和市场地位，公司成功实现了销售规模的持续稳定增长。
产品质量及体系优势	1、公司针对生产过程的各个环节制定了相应的质量控制程序，建立了较为完善的质量管理体系。公司通过 ISO9001 质量管理体系、ISO14001 环境管理体系、ISO45001 职业健康安全管理体系、FSC 认证等国际权威体系认证，公司主营产品通过欧盟 CE 认证、北美 ETL 认证等国际权威认证，经国际权威检测机构（EPH、SGS、Intertek 等）分别依据相关国际标准检测，检测结果符合或优于相关国际标准，与国内同行业企业相比公司具备产品质量优势，能够为客户提供安全、可靠、一致、稳定的产品供应； 2、公司目前已形成适应市场需求的品类齐全、不断升级换代的高性能木塑复合材料产品，并根据市场需求成功推出新型石木塑复合材料产品，能有效满足各类消费群体的市场需求，产品体系较为完善，提升了公司的市场竞争力。
管理优势	公司副董事长、总经理唐道远先生自公司成立起即在公司从事技术研发、运营及管理工作，拥有十余年的木塑行业及材料学等专业领域的研究经验，并具有丰富的全球市场开拓经验，其在行业内的丰富经验为公司的业务发展带来了全球领先的视角。公司在唐道远先生带领的管理团队的经营下获得国家林业重点龙头企业、全国用户满意企业、国家知识产权示范企业、高新技术企业等荣誉和资质。此外，公司于 2018 年实施精益化生产管理，开创“基层自主经营”管理模式，培养基层经营管理人才，

核心竞争力	对发行人业务发展的支撑作用
	公司高效的人才培养与激励制度提高了公司管理团队的凝聚力、加强了核心技术团队的稳定性，管理优势日趋凸显。公司稳定的管理团队和良好的市场形象为公司未来发展奠定了人才和市场基础。

综上，发行人相关核心竞争力为发行人业务发展提供了较强的支撑作用，为未来经营业绩及持续发展提供了坚实保障。

5、进一步说明发行人是否属于成长型创新创业企业、是否符合创业板定位

（1）发行人核心技术及产品具备较强的创新特征

1）核心技术创新

公司在核心技术方面的创新详见本问题回复之“3、发行人核心技术相较于行业技术的优势”分析。

2）产品创新

公司重视产品创新并通过技术优势取得行业竞争地位，公司自设立至今在产品创新方面的突破为公司最突出的创新点，具体包括产品配方创新、工艺技术创新、产品体系创新等方面的创新：

①产品配方创新

产品配方是决定复合材料性能的关键因素之一，不同的树脂基体、不同木纤维材料的尺寸与纤维素含量、以及树脂、木纤维及各种功能助剂等不同材料之间的配比对木塑相容性有较大影响。公司通过多年的技术积累和自主创新，解决了木塑界面相容性难题，研制出不断升级换代的木塑复合材料专有配方体系并形成主营业务收入，包括高强度混色木塑复合材料配方，高耐候混色、深压纹木塑复合材料配方以及轻质阻燃共挤木塑复合材料配方。发行人通过合理的专有配方设计，可以提高不同材料之间的界面相容性，进而提高复合材料的耐候性及力学性能。

公司基于多年的木塑复合材料生产经验及技术积累，自主研发了新型石木塑复合材料专有配方并不断升级优化，新型石木塑复合材料产品具备环保无醛、耐磨抗刮、防水阻燃、抗真菌、高弹性和抗冲击性、尺寸稳定性强等多种优异性能，获得市场广泛认可。

②工艺技术创新

公司通过多年的技术积累和自主创新，不断提升生产工艺及成型技术，同时提升产品性能，相关工艺技术具备创新性及突破性，具体表现如下：

在高性能木塑复合材料领域，发行人在木塑单一挤出工艺的基础上自主开发了木塑共挤成型技术，木塑共挤技术不仅提高了木塑制品的性能，而且还能扩大应用领域和产品种类，促进了木塑产品多样化，使木塑挤出成型工艺有了新的发展，这项技术目前国内正处于发展的初步阶段，形成了木塑产业一个重要的发展方向；发行人轻质共挤 WPC 产品在共挤技术的基础上，引入微孔发泡工艺技术，以聚合物浸渍玻纤，通过特殊设计的模具流道，经熔融共挤和包覆，均匀微孔发泡技术提高产品抗弯强度及弹性模量，降低产品密度，解决了木塑复合材料密度大的问题，在提高产品部分力学性能的同时，产品还具备轻质阻燃等优异性能，扩大了木塑产品的应用领域，属于木塑行业的创新工艺；发行人自主研发的聚氨酯发泡生物质复合材料应用技术，以设计合成的聚氨酯弹性体为仿木表层，经聚合物浸渍玻纤增强发泡基材，贴合成型和表面涂饰，形成表层和芯层紧密贴合、表层柔软、防滑耐磨、纹理清晰自然、质量轻，酷似天然木材的木塑制品，该项技术有利于解决目前国内聚氨酯废料难以回收利用问题。

在新型石木塑复合材料领域，发行人将丙烯酸树脂和助剂复配形成的光固化树脂，用于石木塑表面 3D 打印，将智能制造与机械化生产结合，通过信息化设计以逐层打印的方式完成底层、图案层、耐磨层、凹凸效果层、表面处理等，可实现产品的快速成型，提高生产效率，实现产品大面积无重复纹理，具有个性化定制、占用库存少、交货周期短、可靠性强等优势，产品表面具有凹凸感强、自然纹理、耐磨、阻燃等特征，可前瞻性的应对市场需求。

③产品体系创新

公司通过多年的技术积累和自主创新，目前已形成适应市场需求的品类齐全、不断升级换代、性能优异的高性能木塑复合材料产品，公司高性能木塑复合材料产品涵盖三大系列一百多个品种。根据产品原料配方、技术路线、产品性能的不同，公司木塑产品分为高强度 WPC、耐候共挤 WPC 和轻质共挤 WPC 三大系列。发行人三代木塑产品定位针对不同的终端消费群体，产品定价实行差异化策略，

能有效满足各类消费群体的市场需求，另外产品及配方差异化还可以有效分散上游原材料市场价格波动风险，提升公司的市场竞争力。

公司基于多年的木塑复合材料生产经验及技术积累，自主研发了新型石木塑复合材料专有配方并不断升级优化，生产出的新型石木塑复合材料产品具备环保无醛、耐磨抗刮、防水阻燃、抗真菌、高弹性和抗冲击性、尺寸稳定性强等多种优异性能，使其成为一种新型的环保新材料，可替代木材、石材、瓷砖等传统材料在部分领域的应用，获得国际市场广泛认可，与国际竞争对手 Trex 相比，公司新型石木塑复合材料属于创新产品，丰富公司产品结构的同时，也提升了公司盈利能力。

受益于技术开发的持续投入，公司取得多项核心技术并将相关技术转化为新产品并形成主营业务收入，显著提升公司盈利能力。2016 年公司推出新型石木塑复合材料，2018 年公司推出轻质共挤 WPC 及金属增强 WPC，报告期前述新产品销售收入不断提升，具体情况如下：

单位：万元

项目	2021年度	2020年度	2019年度
金属增强WPC ^注	455.63	243.49	158.16
轻质共挤WPC	6,491.63	3,162.59	800.03
新型石木塑复合材料	28,793.02	21,338.69	15,252.51
合计	35,740.28	24,744.77	16,210.70
营业收入	91,453.17	63,198.47	53,358.45
占比	39.08%	39.15%	30.38%

注：金属增强 WPC 属于高强度 WPC

（2）发行人具备较好的成长性

基于发行人较强的核心竞争力，报告期内，公司营业收入、营业毛利、净利润及主要产品销量均实现了较大幅度的提升，具体情况如下：

项目	2021 年	2020 年	2019 年	2019-2021 年 复合增长率
营业收入（万元）	91,453.17	63,198.47	53,358.45	30.92%
营业毛利（万元）	20,331.32	20,143.29	15,636.22	14.03%
归属于母公司所有者的净利润 （万元）	10,041.14	10,314.95	4,706.26	46.07%
高性能木塑复合材料销量（吨）	66,685.40	44,152.72	42,919.42	24.65%

新型石木塑复合材料销量（万 m ² ）	514.70	376.14	263.96	39.64%
--------------------------------	--------	--------	--------	--------

报告期内，公司持续进行研发创新及产品结构升级，随着公司经营规模不断扩大，公司营业收入逐年增长，盈利能力显著增强。公司报告期内主要产品在未来仍可保持相对稳定的产销量和收入，同时，公司将不断开发新客户新项目，未来，随着公司储备技术的陆续投入并实现量产，及本次发行募投项目完成的新产线建设带来的产能增加，公司主营业务具备较强的成长性。

综上所述，报告期发行人研发投入主要集中于主营产品，自 2021 年 2 月撤回科创板上市申请后，发行人加大研发投入，着力发展与主营产品高性能木塑复合材料和新型石木塑复合材料相关的在研项目，新增授权 10 项发明专利均系主营产品高性能木塑复合材料或新型石木塑复合材料发明专利，进一步完善了发行人主要产品核心技术体系。发行人主要核心技术引领木塑行业发展，主要核心技术和主要产品在行业中具备较强的创新性、先进性及竞争优势。发行人相关核心竞争力对业务发展形成较强的支撑作用，报告期实现了良好的收入及业绩增长，发行人具备成长性。未来发行人将专注于主营产品高性能木塑复合材料和新型石木塑复合材料产品的研发、生产及销售，发行人具备持续创新和成长的能力。因此，发行人属于成长型创新创业企业、符合创业板定位。

【保荐人核查意见】

一、核查程序

1、访谈技术负责人，核查发行人报告期及撤回科创板上市申请后主要在研项目、研发投入等相关情况、核心技术情况及其先进性，实地查看发行人主要产品及生产流程情况。

2、查阅同行业竞争对手公开披露资料及相关行业研究报告，了解行业技术发展情况。

3、访谈发行人总经理，了解发行人未来发展战略及相关具体措施；核查发行人主要产品相关发明专利情况。

4、查阅发行人报告期经营业绩等相关财务数据，分析发行人是否具备成长性。查阅发行人主要管理人员及核心技术人员调查表等资料，了解发行人管理团队及经营情况。

5、实地走访发行人主要客户，了解主要客户基本情况、与发行人合作情况、发行人产品质量及竞争力情况、未来合作意愿等相关情况。

6、获取发行人新增授权发明专利证书、新申请发明专利受理或进入实质审查通知书，核查撤回科创板上市申请后新增发明专利等相关情况。

二、核查结论

经核查，保荐人认为：

报告期发行人研发投入主要集中于主营产品，自 2021 年 2 月撤回科创板上市申请后，发行人加大研发投入，着力发展与主营产品高性能木塑复合材料和新型石木塑复合材料相关的在研项目，新增授权 10 项发明专利均系主营产品高性能木塑复合材料或新型石木塑复合材料发明专利，进一步完善了发行人主要产品核心技术体系。发行人主要核心技术引领木塑行业发展，主要核心技术和主要产品在行业中具备较强的创新性、先进性及竞争优势。发行人相关核心竞争力对业务发展形成较强的支撑作用，报告期实现了良好的收入及业绩增长，发行人具备成长性。未来发行人将专注于主营产品高性能木塑复合材料和新型石木塑复合材料产品的研发、生产及销售，发行人具备持续创新和成长的能力。因此，发行人属于成长型创新创业企业、符合创业板定位。

【保荐人说明】

针对性完善《关于符合创业板定位要求的专项意见》

保荐人已在《关于发行人符合创业板定位要求的专项意见》之“三/1、公司已掌握的核心技术情况”中补充披露了发行人核心技术优势及相关结论表述；在“五/3、报告期内，公司实现较大幅度的经营业绩提升”中更新披露了关于报告期经营业绩及复合增长率相关数据。

2. 关于外部环境和业绩下滑风险

申报文件及问询回复显示：

（1）发行人以境外销售为主，报告期内美元汇率波动、主要原材料价格上涨、国际海运费上升等因素对公司经营业绩造成不利影响。

（2）2021 年，由于美国针对新型石木塑复合材料加征关税的恢复，公司对美国主要客户 Cali Bamboo LLC 新型石木塑复合材料的销售金额较上年同期下降 5,781.11 万元。

（3）报告期内，Fortress Iron, LP, dba Fortress Building Products、DLH GLOBAL S.A 等客户的期末存货比例超过 40%。

请发行人：

（1）结合近期国际政治经济环境、主要客户所在地新冠疫情发展态势、汇率变动、主要客户流失、海运紧张等情况，分析外部环境变化对公司生产经营的影响及应对措施。

（2）针对部分结存比例较高的客户，结合客户的市场地位、经营状况等，分析是否存在因客户终端销售不及预期导致发行人销售收入增速放缓的风险。

（3）结合上下游议价能力、原材料价格传导机制等，分析销售价格变动滞后于原材料价格变动对公司成长性的影响，公司应对产品毛利率下滑的措施。

（4）结合发行人在手订单情况、2022 年以来的经营状况和业绩情况、近期疫情因素对发行人生产经营的影响情况等，说明发行人经营业绩是否存在持续下滑风险、发行人应对业绩下滑的具体措施及其有效性。

请保荐人、申报会计师发表明确意见。

【发行人回复】

一、结合近期国际政治经济环境、主要客户所在地新冠疫情发展态势、汇率变动、主要客户流失、海运紧张等情况，分析外部环境变化对公司生产经营的影响及应对措施。

（一）近期国际政治经济环境、主要客户所在地新冠疫情发展态势、汇率变动、主要客户流失、海运紧张等外部环境变化对公司生产经营的影响

1、近期国际政治经济环境变化

（1）中美贸易政策变化

报告期内，与发行人对美国出口销售相关的中美贸易政策变化，主要为美国针对中国出口产品加征关税政策的变化。

美国针对公司主要产品加征关税政策变化情况如下：

时间	加征关税税率	针对公司主要产品
2018年9月24日前	0%	高性能木塑复合材料
		新型石木塑复合材料
2018年9月24日- 2019年5月9日	10%	高性能木塑复合材料
		新型石木塑复合材料
2019年5月10日- 2019年11月6日	25%	高性能木塑复合材料
		新型石木塑复合材料
2019年11月7日- 2020年8月7日	25%	高性能木塑复合材料
	0%	新型石木塑复合材料
2020年8月8日至今	25%	高性能木塑复合材料
		新型石木塑复合材料

注：2019年11月7日，美国贸易代表办公室（USTR）公布了2,000亿美元加征关税商品清单项下的产品排除公告，本次排除涉及公司出口的新型石木塑复合材料，排除有效期至2020年8月7日。

2020年8月8日至今，美国对公司高性能木塑复合材料和新型石木塑复合材料加征关税税率为25%。

报告期内，发行人向美国销售情况如下：

单位：吨、万平米、万元

项目	2021年度	2020年度	2019年度
----	--------	--------	--------

	销售数量	销售额	销售数量	销售额	销售数量	销售额
高性能木塑复合材料	4,090.00	4,308.42	2,987.70	3,266.48	1,749.25	1,486.39
其中：高强度 WPC	754.79	668.65	884.67	783.65	929.88	739.59
耐候共挤 WPC	1,636.38	1,215.49	1,120.13	907.18	792.44	708.43
轻质共挤 WPC	1,698.83	2,424.29	982.90	1,575.65	26.93	38.37
新型石木塑复合材料	30.74	1,705.32	131.10	6,936.46	122.56	6,501.40
其他	-	84.74	-	103.07	-	147.97
美国合计		6,098.48		10,306.02		8,135.76
营业收入		91,453.17		63,198.47		53,358.45
占比		6.67%		16.31%		15.25%

报告期内，美国针对高性能木塑复合材料的加征关税对发行人高强度 WPC 在美国的销量影响较大，对轻质共挤 WPC 在美国的销量影响较小，公司高性能木塑复合材料对美国销售收入未因加征关税而下降。2021 年度公司对美国销售收入较 2020 年度降幅较大，主要受 2020 年 8 月美国对新型石木塑复合材料加征关税恢复影响，Cali Bamboo LLC 等部分美国客户新型石木塑复合材料采购金额下降所致。

综上，由于美国加征关税导致美国客户综合采购成本上升，从而影响美国客户对发行人的采购需求。未来如果美国对中国继续维持较高关税政策或进一步提高关税水平，可能会影响公司在美国销售业务的开展，进而对公司的经营业绩产生不利影响。

（2）2022 年俄乌冲突影响

1）对发行人境外销售的影响

报告期内，公司在俄罗斯、乌克兰地区销售情况如下：

单位：万元

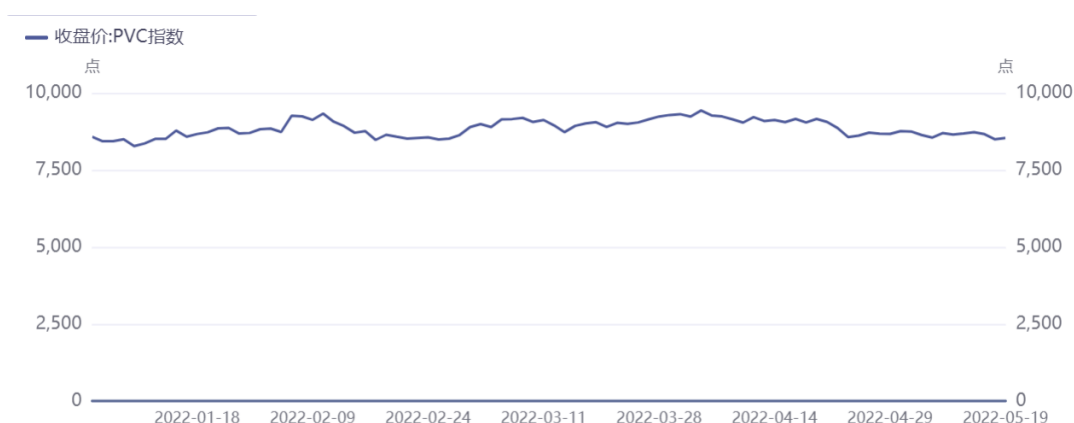
地区	2021 年度		2020 年度		2019 年度	
	金额	比例	金额	比例	金额	比例
俄罗斯	81.87	0.09%	53.84	0.09%	68.19	0.13%
乌克兰	-	-	-	-	-	-
合计	81.87	0.09%	53.84	0.09%	68.19	0.13%

2022 年 2 月以来，俄乌国际冲突主要发生在俄罗斯和乌克兰境内，对公司的境外销售影响较小。报告期内，公司的外销客户中不存在乌克兰客户；公司对俄罗斯客户的销售额分别为 68.19 万元、53.84 万元和 81.87 万元，占营业收入的比例分别为 0.13%、0.09%和 0.09%，收入和占比均较低。

2) 对发行人原材料采购及价格的影响

报告期内，公司采购的主要原材料包括再生塑料粒子、PVC 粉、锯末和功能助剂等，主要供应商处于境内，且生产基地位于境内。再生塑料粒子主要供应商为界首市东威塑业有限公司、界首市泽振塑化有限公司、宁波德力新材料科技有限公司等；PVC 粉主要供应商为江苏道普化工有限公司、无锡利源化工集团有限公司等；锯末主要供应商为广德润发生物质颗粒有限公司、广德县登峰木质粉有限公司等。报告期内，公司不存在向俄罗斯和乌克兰采购情形，公司的材料采购不直接受俄乌冲突形势的影响。

2022 年以来，公司的主要原材料 PVC 粉的价格指数走势情况如下：



数据来源：同花顺（收盘价：PVC 指数）

公司的主要原材料之一 PVC 粉为大宗化工材料，具有多种生产工艺和路径，虽然俄乌国际冲突自 2022 年 2 月趋于紧张，国际原油价格处于持续高位阶段，但是公司的主要原材料之一 PVC 粉的市场价格并未出现大幅上涨，俄乌冲突形势对公司的原材料价格总体影响较小。

综上，目前公司生产经营活动正常运行，俄乌冲突未对公司的生产经营产生重大不利影响。公司将持续关注俄乌国际冲突形势的发展，评估其对公司境外销售和原材料供应市场影响，制定下一步生产经营计划。

发行人已在招股说明书“重大事项提示”之“一、特别风险提示”之“（一）公司外销收入占比较高，国际市场环境发生不利变化的风险”以及“第四节 风险因素”之“二、政策及法律风险”之“（一）公司外销收入占比较高，国际市场环境发生不利变化的风险”中补充披露国际市场环境发生不利变化的风险如下：

“报告期，公司外销收入占当期营业收入的比重分别为 91.55%、93.76%、90.17%，出口区域分布在欧洲、美洲、亚洲、非洲、澳洲等全球六十多个国家或地区。其中，报告期对美国出口收入分别为 8,135.76 万元、10,306.02 万元、6,098.48 万元，占营业收入比重分别为 15.25%、16.31%、6.67%。受 2020 年 8 月美国针对新型石木塑复合材料加征关税恢复的影响，2021 年度，公司对美国销售收入较上年同期减少 4,207.54 万元。

2018 年 9 月，美国政府宣布实施对从中国进口的约 2,000 亿美元商品加征关税的措施，自 2018 年 9 月 24 日起加征关税税率为 10%。2019 年 5 月 9 日，美国政府宣布自 2019 年 5 月 10 日起对从中国进口的 2,000 亿美元清单商品加征的关税税率由 10%提高到 25%，中美贸易摩擦升级。美国对中国加征关税的商品清单主要针对中国中高端制造业，其中包括公司的主要产品高性能木塑复合材料以及新型石木塑复合材料产品，对公司出口美国的产品售价和毛利率带来一定影响。2019 年 11 月 7 日，美国贸易代表办公室（USTR）公布了 2,000 亿美元加征关税商品清单项下的产品排除公告，本次排除共涉及 36 项产品，其中包括公司新型石木塑复合材料部分产品，排除有效期至 2020 年 8 月 7 日，有效期满后公司新型石木塑复合材料部分产品加征关税税率恢复至 25%，**由于加征关税导致美国客户综合采购成本上升，从而影响美国客户对发行人的采购需求。**若未来公司主要海外客户或国际市场政治、经济、贸易政策等发生较大变化或经济形势恶化，我国出口政策产生较大变化或者我国与这些国家或地区之间发生较大贸易摩擦等情况，**如美国对中国继续维持较高关税政策或进一步提高关税水平**，可能会影响公司在海外销售业务的开展；同时，若海外市场客户因加征关税的原因，压低发行人出口销售价格，进而拉低公司产品的毛利率水平，均可能对公司的经营业绩产生不利影响。”

2、主要客户所在地新冠疫情发展态势

自 2020 年初新冠肺炎疫情爆发以来，伴随我国有效防控措施的实施，生产

制造企业快速复工复产，但疫情在全球其他国家迅速蔓延，供应链稳定性受到一定影响，国内具备稳定供货能力的生产制造企业市场竞争力进一步增强。

公司客户主要集中在美国、欧洲等国家和地区，公司产品高性能木塑复合材料和新型石木塑复合材料可由终端消费者购买后自主安装。在欧美地区新冠疫情较为严峻时期，各国采取了相应的防疫措施，受居家消费需求增长影响，欧美地区户外建材以及室内装饰等市场需求量上升，新冠疫情对发行人所在行业下游需求未造成重大不利影响。但由于国际新冠疫情导致国际物流运力紧张，国际海运费用大幅上升，一方面提高了客户的采购成本，另一方面会导致公司应客户要求延期发货，从而对公司经营业绩产生一定不利影响。

报告期，公司高性能木塑复合材料与可比公司销售对比如下：

项目	2021 年		2020 年		2019 年
	金额	同比	金额	同比	金额
国风新材-新型木塑材料（万元）	11,058.85	27.61%	8,666.42	-7.12%	9,330.96
南京聚隆-塑木环境工程材料（万元）	14,209.98	31.99%	10,766.13	19.94%	8,976.08
TREX-营业收入（万美元）	119,695.20	35.89%	88,083.10	18.18%	74,534.70
AZEK-营业收入（万美元）	117,897.40	31.11%	89,925.90	13.23%	79,420.30
美新科技-主营业务收入（万元）	49,836.82	36.46%	49,643.95	43.71%	34,544.28
公司高性能木塑复合材料（万元）	54,354.31	49.02%	36,475.01	8.71%	33,551.52

注 1：TREX、AZEK 为其销售收入，数据来自 WIND 资讯，由于会计期间不同，AZEK 会计年度为 10 月 1 日至次年 9 月 30 日；

注 2：美新科技数据来源于其招股说明书，美新科技为其主营业务收入，2021 年财务数据未披露，为 2021 年 1-9 月数据，较上年同期增长比例为 2021 年 1-9 月主营业务收入增长率。

报告期，公司新型石木塑复合材料与应用领域相近的 PVC 地板公司相关产品销售对比如下：

项目	2021 年		2020 年		2019 年
	金额	同比	金额	同比	金额
海象新材-SPC 地板（万元）	133,095.46	57.08%	84,728.38	75.92%	48,164.11
天振股份-SPC 地板（万元）	180,011.99	62.37%	110,863.40	78.53%	62,097.75
公司新型石木塑复	28,793.02	34.93%	21,338.69	39.90%	15,252.51

项目	2021 年		2020 年		2019 年
	金额	同比	金额	同比	金额
合材料（万元）					

综上，报告期内，公司及同行业公司高性能木塑复合材料、新型石木塑复合材料销售额呈增长趋势，新冠疫情对发行人所在行业下游需求未造成重大不利影响。但由于国际新冠疫情导致国际物流运力紧张，国际海运费大幅上升，一方面提高了客户的采购成本，另一方面会导致公司应客户要求延期发货，从而对公司经营业绩产生一定不利影响。

发行人已在招股说明书“重大事项提示”之“一、特别风险提示”之“（六）公司经营业绩受新型冠状病毒肺炎疫情影响的风险”以及“第四节 风险因素”之“三、经营风险”之“（五）公司经营业绩受新型冠状病毒肺炎疫情影响的风险”中补充披露公司经营业绩受新型冠状病毒肺炎疫情影响的风险如下：

“2019 年 12 月发生新型冠状病毒引发的肺炎疫情，新冠疫情对公司经营造成一些负面影响，例如展会延迟或取消、物流运输困难、部分上游供应商无法及时供货等，进而对公司的经营业绩产生不利影响。2020 年下半年至 2021 年，随着中国企业全面复工复产，中国出口展现复苏态势，但由于国际新冠疫情导致国际物流运力紧张，国际海运费大幅上升，一方面提高了客户的采购成本，另一方面会导致公司应客户要求延期发货，从而对公司经营业绩产生一定影响。2022 年以来，国内部分地区疫情形势较为紧张，新冠疫情对公司经营造成一些负面影响，例如物流运输困难、国内市场开拓受阻等，且目前国外新冠疫情形势仍较为严峻，由于公司以境外销售为主，如果主要客户所在国家或者国内新冠疫情不能及时控制或有效缓解，公司将面临经营业绩下降的风险。”

3、美元兑人民币汇率变动

报告期内，美元兑人民币汇率中间价情况如下：

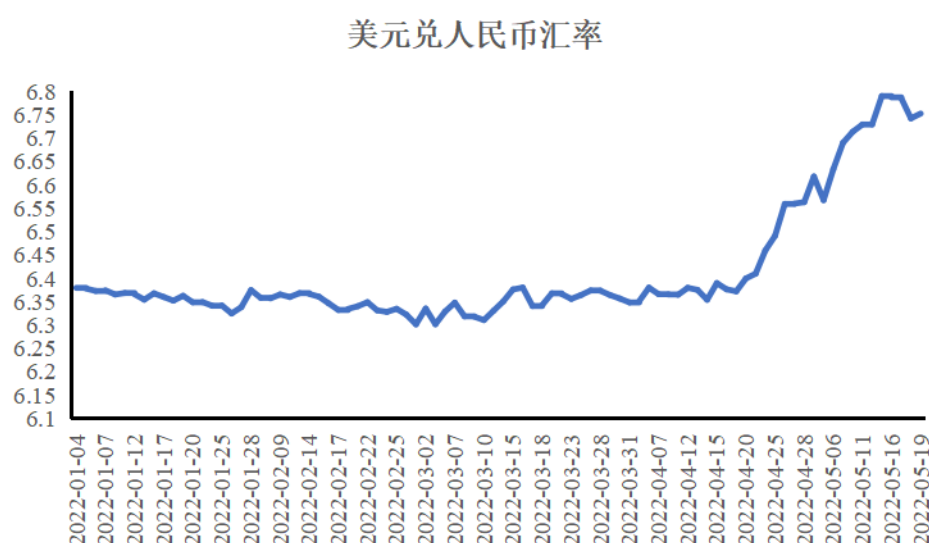
项目	2021 年	2020 年	2019 年
美元兑人民币汇率	6.4515	6.8976	6.8985
美元兑人民币汇率较上年变动	-6.47%	-0.01%	-

注：数据来源于国家外汇管理局人民币汇率中间价

2020 年美元兑人民币平均汇率较 2019 年变动不大；由于 2020 年 6 月至 2021

年末，美元兑人民币汇率整体呈贬值趋势，2021 年美元兑人民币平均汇率较 2020 年贬值 6.47%。

报告期内，公司外销收入占比均超过 90%，且销售回款以美元结算为主。2021 年美元兑人民币汇率相对于 2020 年贬值 6.47%，美元的贬值将直接影响发行人主要产品的人民币计算销售价格，从而降低公司毛利率及经营利润水平。但 2022 年 4 月以来，美元兑人民币汇率波动呈升值趋势，截至 2022 年 5 月 19 日美元兑人民币汇率较 2021 年美元兑人民币平均汇率升值 4.66%，2022 年以来美元兑人民币汇率中间价波动情况如下：



数据来源：国家外汇管理局

发行人已在招股说明书“重大事项提示”之“一、特别风险提示”之“（三）汇率波动带来的汇兑损失和经营业绩下降风险”以及“第四节 风险因素”之“四、财务风险”之“（二）汇率波动带来的汇兑损失和经营业绩下降风险”中补充披露美元汇率波动导致经营业绩下滑风险如下：

“报告期，公司外销收入分别为 48,848.83 万元、59,255.92 万元、82,462.65 万元，占当期营业收入的比重分别为 91.55%、93.76%、90.17%，公司外销收入主要以美元结算。报告期，公司财务费用中的汇兑净损失分别为-109.96 万元、835.28 万元、360.95 万元。

随着公司经营规模的扩张以及国际市场继续拓展，外销收入预计会进一步增加。汇率波动对公司经营业绩的影响主要体现在两个方面：一方面，若以美元计

价的产品换算为人民币后价格下降，将会导致公司出口收入和毛利率下降；另一方面，若人民币持续升值将导致公司的美元应收账款形成汇兑损失。2020 年下半年至 2021 年美元兑人民币总体呈下降趋势，降低了发行人主要产品以人民币计算的销售价格，从而对公司毛利率及营业利润造成不利影响。如果未来人民币持续升值或结算汇率出现不利变动，将对公司的经营业绩产生不利影响。”

4、主要客户变动情况

报告期内，发行人各期前五大客户采购情况如下：

单位：万元

序号	客户名称	2021 年度	2020 年度	2019 年度
1	F.W. Barth & Co. GmbH	21,858.16	16,788.10	12,603.81
2	Cali Bamboo LLC	213.30	6,207.44	4,658.52
3	Brüggmann TraumGarten GmbH	5,641.52	3,577.57	4,122.13
4	HWZ International AG	5,880.40	3,938.58	693.45
5	Daejin America Inc 及其关联公司	4,638.22	3,088.66	4,309.69
6	Eva-Last Distributors (Pty) Ltd	3,446.73	1,793.72	2,654.55
7	BSW Timber Solutions Ltd.	4,049.91	2,629.02	856.83

报告期内，公司前五大客户均持续向发行人采购高性能木塑复合材料或新型石木塑复合材料，且除 Cali Bamboo LLC 外，公司前五大客户采购规模呈增长趋势，不存在主要客户大量流失的情形。

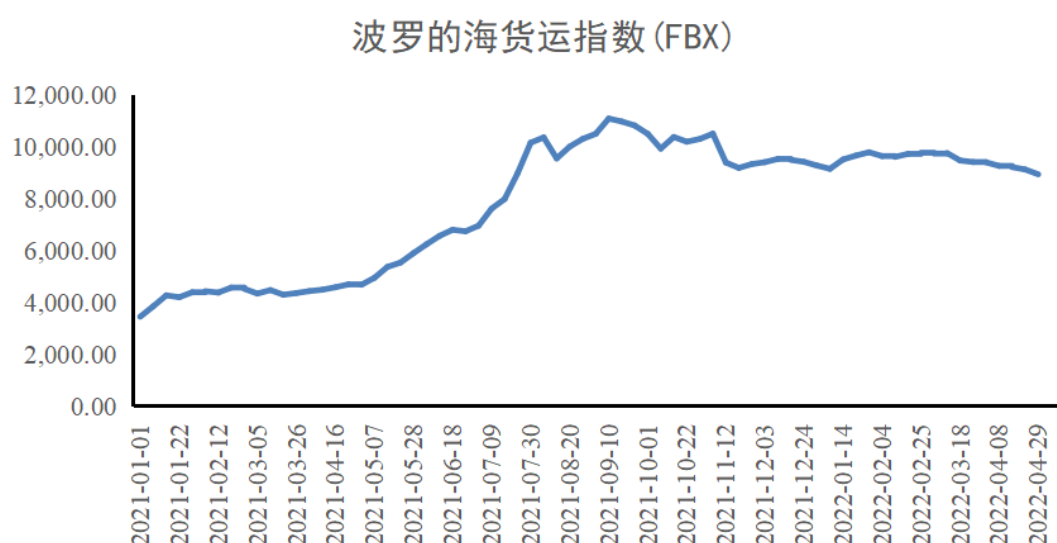
2020 年 8 月，美国针对新型石木塑复合材料加征关税恢复至 25%，而美国主要客户 Cali Bamboo LLC 主要向发行人采购新型石木塑复合材料，2021 年该客户 Cali Bamboo LLC 采购金额较上年下降 5,994.13 万元，Cali Bamboo LLC 采购额大幅下降影响发行人在美国的新型石木塑复合材料销售收入。为了应对新型石木塑复合材料销售下降，公司通过（1）加强与新型石木塑复合材料老客户在新型石木塑复合材料不同规格的合作，2021 年公司 HWZ International AG 向发行人采购金额较 2020 年增长 1,941.82 万元，主要系发行人与该客户拓展了在新型石木塑复合材料 3.5mm 和 4.2mm 等厚度规格的合作；（2）加大对新型石木塑复合材料新客户的开发，2021 年公司新增沙特阿拉伯客户 National Marketing Company LTD，基于对发行人知名度、产品质量的认可，该客户当期向公司采购新型石木塑复合材料 1,761.33 万元，有效降低了因 Cali Bamboo LLC 减少对发行

人新型石木塑复合材料采购的影响。

发行人已在招股说明书“第四节 风险因素”之“三、经营风险”之“（三）主要客户较为集中的风险”中披露主要客户更换供应商可能对公司的经营业绩产生不利影响的风险。

5、国际海运形势紧张

2021 年以来，波罗的海货运指数（FBX）具体走势情况如下：



数据来源：wind

2021 年上半年国际海运费价格大幅上涨，集装箱舱位紧张；2021 年三季度起国际海运费涨势已有所趋缓，但截至年末指数仍处于高位。国际海运形势紧张对发行人主要影响主要体现在：（1）报告期内，除了主要客户 BSW Timber Solutions Limited 外，公司与其他主要客户合作主要采用 FOB 贸易模式，发行人不直接承担海运费，境外客户承担 FOB 模式下海运费，在不调整对境外客户销售价格的前提下，增加了境外客户的综合采购成本，降低发行人的产品价格竞争力且限制了公司产品提价的空间，可能影响发行人外销收入和利润水平的提升；（2）由于境外客户集装箱订舱难，导致公司存货周转率下降，影响了公司的外销数量，从而影响了公司外销收入规模的提升。

综上，国际海运形势紧张会对发行人收入及经营业绩产生一定不利影响。

发行人已在招股说明书“重大事项提示”之“一、特别风险提示”之“（六）公司经营业绩受新型冠状病毒肺炎疫情影响的风险”以及“第四节 风险因素”

之“三、经营风险”之“（五）公司经营业绩受新型冠状病毒肺炎疫情影响的风险”中披露经营业绩受新冠疫情及海运形势紧张影响风险。

（二）面对外部环境变化，公司采取的应对措施

在中美贸易摩擦、美元汇率贬值、国际海运形势紧张等不利外部环境的影响下，公司的销售收入和利润水平承受较大压力，发行人主要应对措施如下：

1、加大技术研发投入，为客户提供更多创新产品，提高产品的市场竞争力

公司坚持自主创新，主要产品相关核心技术均系自主研发，公司经过十余年的技术积累和自主创新掌握了高性能木塑复合材料以及新型石木塑复合材料配方、生产工艺、结构设计、检验检测及安装技术等方面的核心技术，并围绕相关核心技术申请了相应的知识产权保护，相关发明专利数量明显高于主要国内竞争对手。公司及其子公司森泰科技均为国家高新技术企业，公司被评为“国家知识产权示范企业”、“安徽省创新型企业”和“安徽省产学研联合示范企业”，设有博士后科研工作站1个，公司技术中心被评为“省认定企业技术中心”、“安徽木塑复合材料工程技术研究中心”。

公司自成立以来，持续研发新产品，在木塑单一挤出工艺的基础上，自主开发了木塑共挤成型技术以及微孔发泡技术，目前已形成适应市场需求的品类齐全、不断升级换代、性能优异的高性能木塑复合材料产品。目前已经形成高强度 WPC、耐候共挤 WPC 以及轻质共挤 WPC 三代性能不断提升的木塑产品，并成功研发推出新型石木塑产品，主要产品性能指标达到或优于国际相关标准，进入欧美等中高端市场并得到国际客户广泛认可，报告期内，公司重视研究与开发，研发投入不断增加，累计投入金额达 8,567.48 万元。公司通过持续的产品升级换代及产品创新，不断优化产品结构，提高产品的市场竞争力。

2、加强与现有客户合作并大力开拓新客户，培育新的增长点

受益于环境保护和资源节约政策支持，下游市场需求增长迅速，发行人是国内排名前列的木塑复合材料及其制品供应商，行业地位突出，积极开发新客户，不断加深与现有客户合作，实现销售收入持续增长。公司产品销往欧洲、北美、亚洲等区域的 60 多个国家和地区，公司主要客户为 F.W. Barth & Co. GmbH、HWZ International AG 及 BSW Timber Solutions Limited 等专业大型家居建材及户外设

施用品品牌商，同时公司产品已进入 Coop、Hornbach、Bauhaus 及 Joyful Honda 等知名品牌商超，报告期内均与公司发生交易的客户数量为 148 家，销售金额分别为 47,380.32 万元、57,993.67 万元和 75,852.19 万元，报告期内均有交易的销售金额占营业收入比例分别为 88.80%、91.76%和 82.94%，持续合作的客户销售金额复合增长率达 26.53%，公司持续合作的客户对销售收入的贡献比重较大。

依托公司的综合优势，公司主要产品高性能木塑复合材料和新型石木塑复合材料作为代木新材料，可有效减少森林砍伐，缓解废弃塑料污染，有利于减少二氧化碳排放，推动绿色低碳循环发展，促进国内生产生活方式绿色转型升级。2021 年 2 月，国务院发布《国务院关于加强建立健全绿色低碳循环发展经济体系的指导意见》，强调建立健全绿色低碳循环发展的经济体系，确保实现碳达峰、碳中和目标。国内“碳中和”、“碳达峰”目标实施，有利于促进国内高性能木塑复合材料及新型石木塑复合材料的生产和销售，为其创造了广阔的市场增长空间。未来伴随国内营销体系建设项目的实施，通过在国内主要客户区域建设和完善营销体系，加强品牌形象策划与推广，大力开展市场推广活动，更好的满足国内市场的客户需求。报告期内，公司境内销售金额分别为 4,509.62 万元、3,942.55 万元和 8,990.52 万元，境内销售金额复合增长率达 41.20%，为发行人销售带来新的增长点。

3、持续为客户提供优质、丰富的产品和服务，增加客户合作粘性

公司自成立以来专注于木塑复合材料等新型环保复合材料及其制品和应用的研发及推广，已形成较为成熟的销售渠道与较为稳定的客户群体，客户群体主要为欧洲及美国等大型国际品牌厂商。对于类似于 F.W.Barth&Co.GmbH、Brüggmann TraumGarten GmbH 以及 HWZ International AG 等重要客户，公司均委派专门的销售人员与客户保持及时有效的沟通；同时在新产品开发、结构设计、订单签订、质量检测、出口交货以及终端使用情况等方面给与主要客户优质及全面的服务，增加了客户持续合作的粘性。

4、在国际海运形势紧张的背景下，与 CIF 客户协商合理上调产品价格

全球新冠疫情爆发后，海运费价格持续上涨，尤其是 2021 年以来海运费大幅上涨，加重了公司 CIF 模式下主要产品出口销售综合成本，为此公司及时与

CIF 贸易模式下客户 BSW Timber Solutions Limited 协商提价事宜,根据海运费的价格涨幅调整相应报价,2021 年该客户销售价格平均涨幅 20%左右。除了上述客户外,公司与境外客户贸易模式主要以 FOB 模式为主,海运费由境外客户直接承担。

综上所述,在中美贸易摩擦、美元汇率贬值、国际海运形势紧张等不利外部环境的影响下,公司的销售收入和利润水平承受较大压力。面对前述不利外部环境,公司通过加大技术研发投入、加强与现有客户合作并大力开拓新客户、持续为客户提供优质、丰富的产品和服务以及提升产品的销售价格等方式予以应对。

二、针对部分结存比例较高的客户,结合客户的市场地位、经营状况等,分析是否存在因客户终端销售不及预期导致发行人销售收入增速放缓的风险。

1、报告期内,结存比例较高的客户各期末结存比例及当期采购情况

客户	年份	期末库存金额	当期采购金额	结存比例
BSW Timber Solutions Ltd.	2021 年 12 月 31 日 /2021 年度	\$2,321,990.00	\$6,275,650.33	37.00%
	2020 年 12 月 31 日 /2020 年度	\$1,973,379.00	\$3,792,165.51	52.04%
	2019 年 12 月 31 日 /2019 年度	\$806,000.00	\$1,238,242.59	65.09%
Fortress Iron, LP, dba Fortress Building Products	2021 年 12 月 31 日 /2021 年度	\$2,447,852.00	\$5,933,023.17	41.26%
	2020 年 12 月 31 日 /2020 年度	\$1,931,204.00	\$3,803,507.15	50.77%
	2019 年 12 月 31 日 /2019 年度	\$1,254,903.00	\$1,417,597.13	88.52%
Osmo Holz und Color GmbH & Co. KG	2021 年 12 月 31 日 /2021 年度	\$382,998.92	\$1,574,831.07	24.32%
	2020 年 12 月 31 日 /2020 年度	\$575,595.03	\$1,188,865.54	48.42%
	2019 年 12 月 31 日 /2019 年度	\$114,789.84	\$1,631,794.25	7.03%
DLH GLOBAL S.A.	2021 年 12 月 31 日 /2021 年度	\$459,663.92	\$561,844.69	81.81%
	2020 年 12 月 31 日 /2020 年度	\$270,145.20	\$942,651.33	28.66%
	2019 年 12 月 31 日 /2019 年度	\$506,766.83	\$1,431,859.45	35.39%

注: 结存比例=期末库存金额/当期采购金额

2021 年末 DLH GLOBAL S.A.库存金额低于 2019 年末,但由于该客户对产品价格相对更加敏感,发行人产品品质较高,价格相应较高,报告期该客户基于

产品价格考虑对发行人产品采购金额呈下降趋势，导致 2021 年末库存比例大幅提升。除 DLH GLOBAL S.A.外，其他库存比例较高客户 2021 年末库存比例较 2020 年末呈下降趋势。

综上，经对比期末结存比例高的客户的结存比例变动情况和发行人对上述客户销售收入变动情况，2021 年除 DLH 因对价格敏感降低采购外，公司对其他客户销售收入均保持稳定或者增长趋势，不存在因客户销售不及预期而降低对发行人采购的情形。

2、库存比例较高客户的市场地位、经营状况以及合作时间

基于商业秘密考虑，库存比例较高客户未提供其报告期销售金额具体数据，通过查询客户官方网站、访谈客户以及查阅海外资信报告等方式，了解上述客户的市场地位、经营状况等具体情况。

(1) BSW Timber Solutions Ltd.成立于 1990 年，注册资本为 200 万英镑，英国最大的综合性林业企业之一，英国绿色建筑委员会成员单位，曾获得木材保护协会（WPA）创新奖和木材处理奖（Treated Wood Campaign Award）、苏格兰木材贸易协会（STTA）碳减排奖和新星奖等奖项，在英国和拉脱维亚共有 8 家生产基地，拥有 1700 名员工。该客户于 2016 年开始与发行人合作，通过查询客户官网对外披露的信息，该客户销售规模（官网中未披露具体年份）约为 5 亿英镑。

(2) Fortress Iron, LP, dba Fortress Building Products 成立于 2015 年，Fortress 凭借多年的创新实力，成为美国住宅、多户型和商业建筑产品行业的主要品牌之一，曾两次入选 Inc. 5000 家发展最快的私营公司名单。该客户于 2016 年开始与发行人合作，通过客户访谈确认该客户 2020 年销售收入为 1 亿美元左右。

(3) Osmo Holz und Color GmbH & Co. KG 成立于 2004 年，注册资本 500 万欧元，拥有在超过 60 多个国家/地区 2500 家经销商，产品种类超过 8200 种。该客户于 2009 年开始与发行人合作，依据中国出口信用保险公司出具的《海外资信报告》显示，该客户 2018 年度销售规模 1.03 亿欧元。

(4) DLH GLOBAL S.A.成立于 2014 年，注册资本 203.4 万兹罗提，波兰大型木材和木制品供应商，其产品通过 FSC（森林管理委员会）的认证。该客户于

2010 年开始与发行人合作，依据中国出口信用保险公司出具的《海外资信报告》显示，该客户 2019 年度收入 1.35 亿兹罗提（折合人民币约为 2.12 亿元）。

综上，期末库存比例较高的客户销售规模较大，在当地具备一定的市场地位，且与发行人合作时间较长。

3、报告期内及期后，上述结存比例较高客户的整体销售收入呈增长趋势

报告期内及期后，发行人向上述客户的销售收入情况如下：

单位：万元

客 户	2022 年 1-3 月		2021 年 1-3 月	2021 年度		2020 年度		2019 年度
	金额	增长率	金额	金额	增长率	金额	增长率	金额
BSW Timber Solutions Ltd.	877.44	372.58%	185.67	4,049.91	54.05%	2,629.02	206.83%	856.83
Fortress Iron, LP, dba Fortress Building Products	934.59	-16.99%	1,125.81	3,831.46	46.70%	2,611.83	166.26%	980.93
Osmo Holz und Color GmbH & Co. KG	311.87	31.58%	237.02	1,018.09	23.46%	824.60	-27.10%	1,131.16
DLH GLOBAL S.A.	146.49	248.95%	41.98	363.10	-44.23%	651.06	-34.01%	986.63
小 计	2,270.39	42.75%	1,590.49	9,262.56	37.91%	6,716.51	69.80%	3,955.56
发行人营业收入	26,446.51	53.42%	17,238.02	91,453.17	44.71%	63,198.47	18.44%	53,358.45

注：上表所示客户及发行人整体 2022 年 1-3 月营业收入未经审计。

如上表所示，报告期内，除 DLH GLOBAL S.A.基于产品价格考虑逐渐减少对发行人的采购外，公司对其他客户销售收入均保持稳定或者增长趋势。2022 年 1-3 月，除 Fortress Iron, LP, dba Fortress Building Products 略有下降外，其他客户销售收入较上年同期均有不同程度的增长，报告期期后上述客户整体销售收入呈增长趋势。

4、报告期各期末，上述结存比例较高客户库存金额与发行人营业收入对比情况如下：

单位：万元

项 目	2021 年度	2020 年度	2019 年度	合 计
上述客户期末库存金额	3,620.91	3,276.58	1,850.49	8,747.99
营业收入	91,453.17	63,198.47	53,358.45	208,010.09
库存金额占营业收入比率	3.96%	5.18%	3.47%	4.21%

注 1：上述库存余额按照报告期各期人民币汇率中间价进行折算。

如上表所示，报告期各期末结存比例较高的客户库存金额占当期营业收入比率为 4%左右，占比较小。

经对比期末结存比例较高的客户的结存比例变动情况和发行人对上述客户销售收入变动情况，2021 年除 DLH 因对价格敏感降低采购外，公司对其他客户销售收入均保持稳定或者增长趋势，不存在因客户销售不及预期而降低对发行人采购的情形；期末库存比例较高的客户销售规模较大，在当地具备一定的市场地位，且与发行人合作时间较长；报告期及 2022 年 1-3 月，发行人向上述客户的整体销售收入呈增长趋势，且期末结存比例较高的客户各期末库存金额占发行人当期营业收入比例较小。

综上所述，报告期内结存比例较高的客户整体采购额以及发行人营业收入呈增长趋势，但由于上述客户期末结存比例较高，如果未来客户销售不及预期、市场需求发生变化等因素导致客户存货余额未能及时消化，上述客户可能会降低向公司的采购金额。

发行人已在招股说明书“第四节 风险因素”之“三、经营风险”之“（三）主要客户较为集中的风险”中补充披露部分客户存在期末库存余额较大，如果未来市场需求发生变化、客户销售不及预期因素导致客户可能会降低向公司采购的风险如下：

“报告期内，公司来自前五大客户的销售收入占营业收入的比例分别为 53.13%、53.17%、46.00%，其中第一大客户收入占比分别为 23.62%、26.56%、23.90%。公司来自主要客户的收入占营业收入的比重相对较高，公司存在客户相对集中的风险。报告期内公司大部分产能被用于满足 ODM 品牌商的订单需求，在来自主要客户的销售收入占比较高的情况下，若公司因产品和服务质量不符合主要客户要求，或 ODM 品牌商更换生产厂商，导致双方合作关系发生重大不利变化，或主要客户未来因经营状况恶化导致对公司的订单需求大幅下滑，均将可能对公司的经营业绩产生不利影响。同时，由于部分客户存在期末库存余额较大，如果未来市场需求发生变化、客户**终端**销售不及预期、疫情等因素导致客户存货余额未能及时消化，此类客户可能会降低向公司的采购金额，**从而导致发行人销售收入增速放缓。**”

三、结合上下游议价能力、原材料价格传导机制等，分析销售价格变动滞后于原材料价格变动对公司成长性的影响，公司应对产品毛利率下滑的措施。

（一）公司上下游议价能力及原材料价格传导机制

公司主要原材料包括再生塑料粒子、PVC 粉、功能助剂、锯末、透明片等，其中 PVC 粉、透明片与大宗物资有关，市场价格公开透明，发行人议价能力较低，2021 年受全球经济逐渐复苏、供需关系短期调整等因素影响，PVC 粉、透明片市场价格大幅上涨；再生塑料粒子、锯末上游原材料来源丰富，且发行人采购规模较大，发行人对供应商议价能力较强，2021 年再生塑料粒子、锯末市场价格未发生较大变动。

公司主要产品高性能木塑复合材料、新型石木塑复合材料下游需求持续增长，公司经过十余年的技术积累和自主创新掌握了高性能木塑复合材料研发、检测及生产工艺方面的核心技术，相关发明专利数量高于主要国内竞争对手。公司的产品品质保持在较高水平，产品结构不断升级优化，公司目前已形成适应市场需求的品类齐全、不断升级换代的高性能木塑复合材料产品，产品远销欧洲、美洲、亚洲、非洲等全球六十多个国家或地区，销售收入、产销量在国内木塑企业中排名前列。发行人凭借产品创新、品类丰富、质量优异及规模等方面优势，相对国内竞争对手，公司高性能木塑复合材料议价能力较强。

公司主要产品的销售定价依据：根据成本加成确定基础定价，综合考虑订单规模、产品市场竞争能力、区域市场竞争程度、合作关系、未来订单预期、支付方式与信用期、汇率价格波动、贸易政策变化等因素参照市场价格与客户协商后进行定价。公司产品以出口销售为主，在与境外客户合作过程中，合同中未明确约定销售价格与原材料价格波动直接关联的条款，但是公司在与客户谈判协商定价过程中，会考虑原材料市场价格对公司主要产品单位成本的影响。

综上，当上游主要原材料的价格发生波动时，公司可以通过与客户谈判协商提高产品销售价格方式，将因原材料价格上涨而增加的材料成本传导至下游客户。

（二）销售价格变动滞后于原材料价格变动对公司成长性的影响

1、原材料价格对单位成本的影响

报告期内，公司主要原材料包括再生塑料粒子、PVC 粉、功能助剂、锯末、

透明片等，其中 PVC 粉、透明片 2021 年采购均价较 2020 年大幅增长。

2020 年和 2021 年，公司主要原材料 PVC 粉、透明片采购价格（不含税）变化情况如下：

单位：元/吨

项目	2021年度		2020年度
	单价	较上年波动	单价
PVC粉	8,251.98	43.95%	5,732.66
透明片	10,876.91	35.67%	8,017.35

2021 年，原材料价格的波动对公司轻质共挤 WPC 和新型石木塑复合材料单位成本产生重大影响。

2020 年、2021 年，公司主要产品轻质共挤 WPC 和新型石木塑复合材料单位成本变动对比情况如下：

单位：元/吨、元/平方米

产品类别	2021 年度		2020 年度
	金额	较上年波动	金额
轻质共挤 WPC	10,659.65	13.28%	9,409.59
新型石木塑复合材料	46.75	17.10%	39.92

2021 年，PVC 粉、透明片采购均价较 2020 年大幅增长，提高了轻质共挤 WPC 和新型石木塑复合材料的单位成本。

2、销售价格变动情况

2020 年、2021 年，公司主要产品轻质共挤 WPC 和新型石木塑复合材料销售价格变动情况如下：

单位：元/吨、元/平方米

产品类别	2021 年度		2020 年度
	金额	较上年波动	金额
轻质共挤 WPC	16,545.98	0.69%	16,432.63
新型石木塑复合材料	59.48	4.85%	56.73

注：上述销售价格为扣除美元兑人民币汇率影响后销售价格；汇率对公司主要产品销售价格影响=当期美元兑人民币汇率相对 2020 年变动比例*当期境外销售人民币价格*境外销售数量占比

2021 年以来，由于主要原材料涨价等影响，公司对主要客户轻质共挤 WPC 和新型石木塑复合材料提价情况如下：

序号	客户名称	具体提价情况
1	F.W. Barth & Co. GmbH	对轻质共挤 WPC 产品提价 5%左右
2	Cali Bamboo LLC	未调价
3	Brüggmann TraumGarten GmbH	对轻质共挤 WPC 产品提价 10%左右
4	HWZ International AG	对新型石木塑复合材料产品提价 5%-10%
5	Daejin America Inc 及其关联公司	对新型石木塑复合材料产品提价 5%-10%
6	Eva-Last Distributors (Pty) Ltd	对轻质共挤 WPC 产品提价 5%-10%；对新型石木塑复合材料产品提价 10%左右
7	BSW Timber Solutions Ltd.	未调价

注：Cali Bamboo LLC 为美国客户，且该客户购买的高性能木塑复合材料主要为高强度 WPC，高强度 WPC 的主要原材料再生塑料粒子和锯末未发生较大增幅。

虽然公司的产品基础定价系根据成本加成确定，但是由于国际海运费价格上升以及美国加征关税的影响，提高了境外客户综合采购成本，综合考虑前述因素，2021 年公司对 HWZ International AG、Daejin America Inc 等部分客户进行了调价。在公司主要产品存在一定盈利空间的背景下，未立即调整相关产品的销售价格，主要产品的销售价格变动较原材料价格变动存在一定滞后性，导致 2021 年公司轻质共挤 WPC 和新型石木塑复合材料销售价格增幅低于单位成本增幅。

2020 年和 2021 年扣除美元兑人民币汇率影响后毛利率情况如下：

产品类别	2021 年度		2020 年度
	毛利率	较上年波动	毛利率
轻质共挤 WPC	35.58%	-7.16%	42.74%
新型石木塑复合材料	21.40%	-8.23%	29.63%

综上，2021 年度轻质共挤 WPC 和新型石木塑复合材料扣除美元汇率影响后价格上涨幅度低于原材料价格变动导致的单位成本的上升比例，导致 2021 年轻质共挤 WPC 和新型石木塑复合材料扣除汇率影响后毛利率分别较上年约下降 7.16 个百分点和 8.23 个百分点，相应减少发行人当期毛利 2,834.49 万元。

（三）公司应对产品毛利率下滑的措施

报告期内，公司主营业务毛利率具体情况如下：

项目	2021 年度		2020 年度		2019 年度
	毛利率	同比变动	毛利率	同比变动	毛利率
高性能木塑复合材料	24.63%	-8.31%	32.94%	2.10%	30.84%

新型石木塑复合材料	16.43%	-13.19%	29.62%	5.03%	24.59%
装配式建筑	17.79%	-9.01%	26.80%	-10.43%	37.23%
其他	36.71%	1.85%	34.86%	5.53%	29.33%
主营业务毛利率	22.13%	-9.71%	31.84%	2.69%	29.15%

2021 年，受美元兑人民币汇率贬值、主要原材料采购价格上升等因素影响，公司主要产品高性能木塑复合材料、新型石木塑复合材料毛利率分别较上年下降 8.31 个百分点和 13.19 个百分点。

为应对主要产品毛利率下降对公司经营业绩的影响，公司应对措施具体如下：

1、加大技术研发投入，为客户提供更多创新产品，提高产品的市场竞争力

公司自成立以来，持续研发新产品，目前已经形成高强度 WPC、耐候共挤 WPC 以及轻质共挤 WPC 三代性能不断提升的木塑产品，并成功研发推出新型石木塑产品，主要产品性能指标达到或优于国际相关标准，进入欧美等中高端市场并得到国际客户广泛认可，报告期内，公司重视研究与开发，研发投入不断增加，累计投入金额达 8,567.48 万元。公司通过持续的产品升级换代及产品创新，不断优化产品结构，提升耐候共挤 WPC 和轻质共挤 WPC 的销售占比，提高产品的市场竞争力。详见本题回复之“一、结合近期国际政治经济环境、主要客户所在地新冠疫情发展态势、汇率变动、主要客户流失、海运紧张等情况，分析外部环境变化对公司生产经营的影响及应对措施。”的相关回复。

2、在原材料价格上涨、美元汇率贬值等背景下，与客户协商上调产品价格

2021 年下半年以来，公司陆续与高性能木塑复合材料和新型石木塑复合材料境外客户协商谈判，目前公司向 HWZ International AG、Daejin America Inc 等客户销售的新型石木塑复合材料产品已实现涨价，涨价幅度为 5%-10%；向 F.W.Barth&Co.GmbH、Brüggmann TraumGarten GmbH 等客户销售的轻质共挤 WPC 产品已实现涨价，涨价幅度为 5%-10%。此外，公司已与 F.W.Barth&Co.GmbH 等客户协商同意提升高强度 WPC 和耐候共挤 WPC 产品销售价格 3%-5%；另一方面，未来发行人在向新客户报价时，将原材料价格上涨、美元汇率贬值等外部影响因素纳入定价因素，进而降低公司成本上涨以及美元贬值带来的不利影响。

3、通过优化配方及调整工艺、提高自动化水平及规模化生产、加强供应商

采购管理等多种方式，降低原材料上涨带来的单位成本上升的影响，具体包括：

（1）公司持续优化配方，并调整生产工艺提高生产效率，提高原材料利用效率，缓解原材料价格上升带来的直接材料成本压力；

（2）通过自主创新改进生产设备及引进新设备，提高生产设备的自动化水平，提升生产效率并降低人工成本；

（3）公司密切关注主要原材料市场价格波动情况，结合存货库存水平、在手及未来订单状况等，加强原材料采购及库存的精细化管理，并在市场价格较低时适当进行原材料备货；同时，针对主要原材料选择多家具有市场竞争力的供应商合作，提高公司原材料采购议价能力。

（4）2021 年 7 月，公司聘请专业精细化管理咨询机构，帮助公司提高生产效率、优化 PMC 系统以及完善设备和绩效管理等，并推动全员参与降本增效工作，有效提升公司生产经营效率。

综上所述，2021 年公司销售价格变动滞后于原材料价格变动，降低了公司轻质共挤 WPC 和新型石木塑复合材料的毛利率，进而减少了公司当期的毛利和利润水平；公司主要通过加强技术研发创新、提高产品销售价格、持续优化配方并提高生产经营效率降低成本费用等方式应对毛利率下降影响。

发行人已在招股说明书“重大事项提示”之“一、特别风险提示”之“（五）原材料价格上涨风险”以及“第四节 风险因素”之“三、经营风险”之“（四）原材料价格上涨风险”中披露原材料价格上涨风险如下：

“报告期，公司采购的主要原材料包括再生塑料粒子、PVC 粉、功能助剂、竹木粉等，公司向前五名供应商合计的采购额占当期采购总额的比例分别为 29.74%、26.09%、26.83%。如果公司主要供应商的供货条款发生重大调整或者停产、交付能力下降、供货中断等，同时公司又没能及时寻找到合格供应商时，或者公司主要原材料价格受市场影响出现上升，将可能对公司原材料供应的稳定性、及时性和价格产生不利影响。2020 年下半年至 2021 年，公司主要原材料 PVC 粉价格出现上涨趋势，如果未来 PVC 粉或其他主要原材料价格持续上涨，将对公司的经营业绩产生不利影响。”

已在招股说明书“第四节 风险因素”之“四、财务风险”之“（一）毛利率

波动的风险”中补充披露毛利率下降的风险如下：

“报告期，公司综合毛利率分别为 29.30%、31.87%、22.23%，其中 2021 年受美元兑人民币汇率贬值、PVC 粉等原材料价格上升等因素影响，公司毛利率下降 9.64 个百分点。公司毛利率受汇率波动、原材料及能源价格、产品结构变化、市场竞争、产品价格、人工成本及下游市场需求等多个因素影响，未来如果出现美元兑人民币贬值、主要原材料或能源价格上涨、下游客户需求及主要产品销售价格下降、人工成本上升或公司成本管控能力下降等不利情形，都可能会导致公司毛利率下降。”

四、结合发行人在手订单情况、2022 年以来的经营状况和业绩情况、近期疫情因素对发行人生产经营的影响情况等，说明发行人经营业绩是否存在持续下滑风险、发行人应对业绩下滑的具体措施及其有效性。

（一）结合发行人在手订单情况、2022 年以来的经营状况和业绩情况、近期疫情因素对发行人生产经营的影响情况等，说明发行人经营业绩是否存在持续下滑风险

1、发行人在手订单情况、2022 年以来的经营状况和业绩情况

2022 年 1-3 月发行人主要经营业绩及在手订单与上年同期对比情况如下：

单位：万元

项目	2022年1-3月	2021年1-3月	变动率
营业收入	26,603.71	17,238.02	54.33%
营业成本	21,696.08	13,162.72	64.83%
净利润	1,882.01	1,998.97	-5.85%
归属于母公司股东的净利润	1,850.77	1,916.72	-3.44%
扣除非经常性损益后的归属于母公司股东的净利润	1,609.66	1,611.30	-0.10%
3月末在手订单情况	30,519.77	20,427.19	49.41%

注：上表所列主要财务数据经容诚所审阅。

2022 年以来公司经营情况良好，公司主要经营模式未发生重大变化。受行业发展情况良好，下游客户需求持续增长影响，公司 2022 年 1-3 月营业收入较上年同期上升 54.33%，2022 年 3 月末在手订单较上年同期上升 49.41%，预期 2022 年发行人销售收入仍能保持良好的增长速度。

公司 2022 年 1-3 月归属于母公司股东的净利润较上年同期下降 3.44%，扣除非经常性损益后归属于母公司股东的净利润较上年同期下降 0.10%，主要原因系公司产品综合毛利率同比下降 5.19 个百分点，一方面，美元兑人民币平均汇率持续下降，降低了以人民币计算的平均单位售价；另一方面，公司主要原材料 PVC 粉采购均价上升，使得新型石木塑复合材料和轻质共挤 WPC 材料成本上升。此外，国际海运费上升等因素，对公司经营业绩也造成不利影响。

2、近期疫情因素对发行人生产经营的影响情况

2022 年以来，国内部分地区疫情形势较为紧张，新冠疫情对公司经营造成一些负面影响，例如物流运输困难、国内市场开拓受阻等，但是公司主要生产经营所在地城市安徽省广德市，在政府“外防输入、内防反弹”的严厉管控下，广德市未发生聚集性疫情，也未发生疫情扩散；公司销售区域以欧美国家和地区为主，且欧美等区域已陆续取消疫情防控措施。当前公司生产经营活动正常，近期疫情未对公司采购、生产、销售活动产生重大不利影响。

3、发行人经营业绩面临下滑的风险

2022 年 4 月以来，美元兑人民币汇率波动呈升值趋势，2022 年 4 月末美元兑人民币汇率较 2021 年美元兑人民币平均汇率升值 2.58%；2022 年 1-4 月 PVC 粉价格指数较 2021 年平均指数上升 0.41%且 2022 年 4 月末 PVC 粉价格指数较 2021 年平均指数下降 1.94%，PVC 粉价格未见大幅上涨情形。2022 年以来，公司销售收入及在手订单持续增长，美元兑人民币汇率、主要原材料市场价格等影响因素未发生重大不利变化，但若未来美元兑人民币汇率持续贬值、主要原材料市场价格持续上涨，发行人将面临经营业绩下滑的风险。

发行人已在招股说明书“第四节 风险因素”之“四、财务风险”之“（五）净利润及经营业绩下滑的风险”中补充披露发行人将面临经营业绩下滑的风险如下：

“2021 年度，发行人营业收入 91,453.17 万元，同比上升 44.71%；归属于母公司所有者的净利润为 10,041.14 万元，同比下降 2.65%，扣除非经常性损益后归属于母公司所有者的净利润为 7,853.01 万元，同比下降 3.98%。发行人业绩下滑的主要原因系 2020 年下半年至 2021 年主要原材料 PVC 粉采购价格大幅上涨

及美元兑人民币总体呈下降趋势所致，如果主要原材料价格上涨及人民币升值因素进一步持续，将导致营业成本增加及毛利率下降，发行人将面临经营业绩下滑的风险。”

（二）发行人应对业绩下滑的具体措施及其有效性

发行人应对业绩下滑的具体措施及有效性，具体如下：

1、持续加大研发投入，推动产品不断更新升级，优化产品性能，促进产品多样化，并通过现有客户推动新产品快速投入市场，寻求销售收入新的增长点。

2、加强与现有客户合作并大力开拓新客户，开发新的市场区域，推动销售收入持续快速增长，2022 年第一季度销售收入（经审阅）较 2021 年同期增长 54.33%。

3、就美元持续贬值及原材料采购价格上升等因素影响，与客户协商上调产品价格，提高销售收入规模及毛利水平。当前发行人已与 F.W.Barth&Co.GmbH、HWZ International AG、Daejin America Inc 等主要客户就主要产品价格调整达成一致。

4、公司持续优化配方，并调整生产工艺提高生产效率，提高原材料利用效率，缓解原材料价格上升带来的直接材料成本压力。

5、引进新的生产设备并进行创新改进，提高自动化水平以及生产过程中产品良品率，降低产品单位成本；同时加强生产管理，合理安排生产进度，提高生产效率。通过上述应对措施，生产过程中产品良品率有所提高，一定程度上降低了由于主要材料采购成本增长引起的单位成本增长幅度。

6、通过远期结售汇业务应对美元兑人民币汇率波动，提高应对汇率波动的风险抵御能力。

7、加强疫情期间对公司生产经营活动的管控力度，严格按照政府、相关部门防疫要求进行日常生产、经营管理，保障发行人生产经营活动正常进行，提高发行人经营业绩稳定性。近期广德市疫情控制良好，未对公司采购、生产、销售活动产生重大不利影响。

综上所述，2022 年以来，公司销售收入及在手订单持续增长，美元兑人民

币汇率、主要原材料市场价格等影响因素未发生重大不利变化，但若未来美元兑人民币汇率持续贬值、主要原材料市场价格持续上涨，发行人经营业绩将面临下滑的风险；发行人通过持续加大研发投入、加强与现有客户合作并大力开拓新客户、调整客户销售价格以及提高生产经营效率降低成本费用等措施，降低了美元汇率贬值及原材料价格上涨对公司经营业绩的影响。

【保荐人、申报会计师核查意见】

一、核查程序

1、了解美国针对发行人主要产品加征关税的时点及调整情况；获取报告期内发行人在美国销售情况，以及在俄罗斯和乌克兰的销售情况；获取 2022 年以来 PVC 粉的市场价格走势情况；获取国风新材、南京聚隆、美新科技、TREX 和 AZEK 报告期内木塑复合材料的销售变动情况，海象新材和天振股份石木塑复合材料的销售变动情况；了解报告期内美元兑人民币汇率波动情况；获取报告期内公司向前五大客户的销售变动情况；查询 2021 年至今波罗的海货运指数走势情况；访谈公司销售负责人，了解公司面对外部环境变化所采取的应对措施。

2、查阅中国出口信用保险公司出具的《海外资信报告》、主要客户的官方网站以及访谈笔录，了解客户的市场地位、经营状况等基本信息；获取报告期内及期后库存比例较高客户销售情况，测算客户库存余额占发行人销售收入比例。

3、访谈采购和销售负责人，了解公司上下游的议价能力；访谈公司总经理，了解公司应对产品毛利率下滑的措施；获取公司主要客户销售订单，了解产品销售价格调整情况；查阅公司与专业精细化管理咨询机构签订的《咨询合同》。

4、获取 2022 年 1-3 月发行人主要经营业绩，以及 2022 年 3 月末在手订单与同期对比情况，了解发行人 2022 年以来业绩情况；访谈发行人总经理，了解近期疫情对发行人生产经营活动的影响以及发行人应对业绩下滑已实施的应对措施及效果。

二、核查结论

经核查，保荐人、申报会计师认为：

1、在中美贸易摩擦、美元汇率贬值、国际海运形势紧张等不利外部环境的

影响下，公司的销售收入和利润水平承受较大压力。面对前述不利外部环境，公司通过加大技术研发投入、加强与现有客户合作并大力开拓新客户、持续为客户提供优质、丰富的产品和服务以及提升产品的销售价格等方式予以应对。发行人已在招股说明书中披露相应风险提示。

2、报告期内结存比例较高的客户整体采购额以及发行人营业收入呈增长趋势，但由于上述客户期末结存比例较高，如果未来客户销售不及预期、市场需求发生变化等因素导致客户存货余额未能及时消化，上述客户可能会降低向公司的采购金额。发行人已在招股说明书中披露相应风险提示。

3、2021 年公司销售价格变动滞后于原材料价格变动，降低了公司轻质共挤 WPC 和新型石木塑复合材料的毛利率，进而减少了公司当期的毛利和利润水平；公司主要通过加强技术研发创新、提高产品销售价格、持续优化配方并提高生产经营效率降低成本费用等方式应对毛利率下降影响。发行人已在招股说明书中披露相应风险提示。

4、2022 年以来，公司销售收入及在手订单持续增长，美元兑人民币汇率、主要原材料市场价格等影响因素未发生重大不利变化，但若未来美元兑人民币汇率持续贬值、主要原材料市场价格持续上涨，发行人经营业绩将面临下滑的风险，发行人已在招股说明书中披露相关风险提示；发行人通过持续加大研发投入、加强与现有客户合作并大力开拓新客户、调整客户销售价格以及提高生产经营效率降低成本费用等措施，降低了美元汇率贬值及原材料价格上涨对公司经营业绩的影响。

保荐机构总体意见：

对本回复材料中发行人回复（包括补充披露和说明的事项），本保荐机构均已进行核查，确认并保证其真实、完整、准确。

（本页无正文，为安徽森泰木塑集团股份有限公司《关于安徽森泰木塑集团股份有限公司申请首次公开发行股票并在创业板上市的审核中心意见落实函的回复》的盖章页）



发行人董事长声明

本人已认真阅读《关于安徽森泰木塑集团股份有限公司申请首次公开发行股票并在创业板上市的审核中心意见落实函的回复》的全部内容，确认本回复不存在虚假记载、误导性陈述或者重大遗漏，并对其真实性、准确性、完整性承担个别和连带的法律责任。

董事长：


唐圣卫

安徽森泰木塑集团股份有限公司

2022年5月20日



（本页无正文，为民生证券股份有限公司《关于安徽森泰木塑集团股份有限公司首次公开发行股票并在创业板上市的审核中心意见落实函的回复》的签章页）

保荐代表人：



唐 颖



吴 超



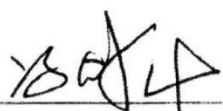
民生证券股份有限公司

2022年5月20日

保荐机构（主承销商）董事长声明

本人已认真阅读《关于安徽森泰木塑集团股份有限公司申请首次公开发行股票并在创业板上市的审核中心意见落实函的回复》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，确认本公司按勤勉尽责原则履行核查程序，本回复不存在虚假记载、误导性陈述或者重大遗漏，并对上述文件的真实性、准确性、完整性、及时性承担相应法律责任。

董事长：


冯鹤年

