北京市盈科律师事务所

关于山西凝固力新型材料股份有限公司

首次公开发行股票并在创业板上市的

补充法律意见书（三）

19-25/F,building2,
CP Center,No.20,Jinhe East Road
Chaoyang District, Beijing, China
北京市朝阳区金和东路20号院正大中心2号楼19-25层

目　录

问题 1、关于创新性与成长性 3

问题 2、关于收入与销售服务商 10

问题 4、关于募投项目与信息披露质量..... 18

北京市盈科律师事务所

关于山西凝固力新型材料股份有限公司

首次公开发行股票并在创业板上市的

补充法律意见书（三）

致：山西凝固力新型材料股份有限公司

北京市盈科律师事务所（以下简称“本所”）接受山西凝固力新型材料股份有限公司的委托，担任其首次公开发行股票并在创业板上市（以下简称“本次发行”或“本次发行上市”）的专项法律顾问。

本所已为本次发行出具了《北京市盈科律师事务所关于山西凝固力新型材料股份有限公司首次公开发行股票并在创业板上市的律师工作报告》（以下简称“《律师工作报告》”）、《北京市盈科律师事务所关于山西凝固力新型材料股份有限公司首次公开发行股票并在创业板上市的法律意见书》（以下简称“《法律意见书》”）、《北京市盈科律师事务所关于山西凝固力新型材料股份有限公司首次公开发行股票并在创业板上市的补充法律意见书（一）》（以下简称“《补充法律意见书（一）》”）、《北京市盈科律师事务所关于山西凝固力新型材料股份有限公司首次公开发行股票并在创业板上市的补充法律意见书（二）》（以下简称“《补充法律意见书（二）》”）。

鉴于 2023 年 11 月 7 日深圳证券交易所下发了《关于山西凝固力新型材料股份有限公司首次公开发行股票并在创业板上市申请文件的第三轮审核问询函》（以下简称“《第三轮审核问询函》”），本所律师对《第三轮审核问询函》所涉法律事宜进行了核查。在对发行人有关情况进一步查证的基础上，本所律师现出具《北京市盈科律师事务所关于山西凝固力新型材料股份有限公司首次公开发行股票并在创业板上市的补充法律意见书（三）》（以下简称“《补充法律意见书（三）》”），对本所律师已经出具的《律师工作报告》《法律意见书》《补充法律意

见书（一）》《补充法律意见书（二）》的相关内容进行修改、补充或进一步说明。

本所律师已严格履行法定职责，对发行人的有关经营活动以及本次发行申请的合法性、真实性、准确性进行了补充核查验证，以确保《补充法律意见书（三）》不存在虚假记载、误导性陈述或重大遗漏。《补充法律意见书（三）》须与《律师工作报告》《法律意见书》《补充法律意见书（一）》《补充法律意见书（二）》一并使用，《律师工作报告》《法律意见书》《补充法律意见书（一）》《补充法律意见书（二）》中未被《补充法律意见书（三）》修改的内容仍然有效。

本《补充法律意见书（三）》根据《首次公开发行股票注册管理办法》（中国证券监督管理委员会令第 205 号）、《深圳证券交易所股票发行上市审核规则》《深圳证券交易所创业板股票上市规则（2023 年月 8 修订）》等法律法规及规范性文件出具。除本补充法律意见书另有特别说明外，本所在《法律意见书》《律师工作报告》作出的声明及释义同样适用于本补充法律意见书。

本所律师同意将本《补充法律意见书（三）》作为发行人本次申请发行及上市所必备的法定文件随同其他材料一起上报，并依法对本《补充法律意见书（三）》承担责任；本《补充法律意见书（三）》仅供发行人本次发行和上市的目的使用，不得用作任何其他用途。

正　文

《第三轮审核问询函》的回复

问题 1、关于创新性与成长性

申请文件及历次问询回复显示：

（1）报告期各期，发行人研发费用分别为 1,026.21 万元、1,414.07 万元、1,437.77 万元和 835.61 万元。2020-2022 年发行人研发费用中的职工薪酬分别为 348.45 万元、467.13 万元、459.14 万元，材料投入分别为 580.86 万元、656.59 万元、740.08 万元。发行人薪酬及材料投入增加的同时，各期末研发人员数量逐年减少。

（2）发行人核心技术之一为关键催化剂研究，发行人称目前产品可实现国外垄断催化剂 DMAEE 的零添加，达到国产替代效果。但行业资料显示，已有国内厂商通过技术攻克完成 DMAEE 的生产及销售，国内市场已有比较成熟的催化剂能够代替 DMAEE 催化剂体系。

（3）行业资料显示，发行人同类产品领域存在巴斯夫、万华化学等聚氨酯领域综合厂商，该类厂商具备供应链一体化优势。同时，较多同类领域厂商已具备成熟、完善的销售渠道以及相对固定的客户群体，具备渠道先发优势。

（4）行业资料显示，矿用安全材料生产模式为按配方要求比例将原材料放入搅拌釜中搅拌混合，机器设备要求整体较低，企业建立较为容易。报告期内，发行人客户曾因自身具备了生产能力并取得矿用产品安全标志认证，对外采购比例下降。同时，多家终端客户转由内保企业供货，导致发行人供应份额降低的情形。

（5）2022-2023 年 3 月，发行人曾外购产品直接对外销售，销售金额 3,829.12 万元。相关终端客户对上述情况原本不知悉，后经沟通确认，目前已出具确认函的客户销售金额占比超过 70%。

（6）报告期各期，发行人中标订单金额分别为 7,775.8 万元、17,519.52 万元、24,059.07 万元、945.59 万元。2023 年 1-6 月中标金额相对较低。行业资料显示，矿用安全材料产品主要竞争优势在于品牌和渠道优势，业务成长性和可持续性受到国家煤炭宏观政策影响较大。

请发行人：

（1）说明在各期末研发人员数量减少背景下，发行人职工薪酬、材料投入逐年增长的原因及合理性，职工薪酬增长是否与研发人员承担的工作相匹配，各期材料投入产出比是否存在重大异常变化；并结合期后研发费用支出，说明发行人是否能持续符合《创业板企业发行上市申报及推荐暂行规定（2022 年修订）》中的研发投入评价指标。

（2）结合国内厂商对 DMAEE 催化剂的量产计划、产品可替代性、其他竞争对手通过催化剂复配优化等方式实现 DMAEE 替代的难度、已实现的厂家数量及对应方案，说明发行人核心催化剂材料的国产替代价值、相关技术方案是否具备持续竞争优势。

（3）结合矿用安全材料按配方要求比例将原材料放入搅拌釜中搅拌混合的生产模式，说明矿用安全材料技术的难度；结合报告期内客户自行生产或转由内保企业供货的情况说明行业进入是否具备较高的技术门槛；发行人生产环节是否以复配为主，是否涉及聚合或化工品精制等相对复杂制程，是否依赖关键原材料外购，与各期末机器设备原值较低是否匹配。

（4）结合客户自行生产或转由内保企业供货对发行人业绩的影响、巴斯夫与万华化学等厂商具备供应链一体化优势，说明发行人是否面临较为激烈的同质化产品竞争，发行人是否具备持续创新能力。

（5）说明 2022-2023 年初发行人外购产品销售且未告知相关客户的情况是否构成违约，客户事后追认的合法合规性，向尚未追认客户的销售金额及可能涉及的风险；发行人产品与外购产品的主要差异，在可用外购产品替代的情况下发行人产品创新性的体现。

（6）说明发行人 2023 年 1-6 月中标订单金额较低的原因及合理性，发行人销售渠道的稳定性、可持续性，报告期内业绩受国家煤炭宏观政策及 2021 年安标政策的具体影响及预期后续影响；结合在手订单情况说明 2023 年全年业绩是否存在下滑风险；结合前述问题，说明发行人是否具备持续成长的能力及市场空间。

请保荐人结合上述问题就发行人是否符合创业板定位发表明确意见，请申报会计师对问题（1）（6）发表明确意见，请发行人律师对问题（5）发表明确意见。请保荐人质控、内核部门结合发行人研发费用指标、外购产品替代业务、行业进入门槛及同质化竞争情况、成长性及持续成长能力等情况审慎发表意见。

回复：

一、说明 2022-2023 年初发行人外购产品销售且未告知相关客户的情况是否构成违约，客户事后追认的合法合规性，向尚未追认客户的销售金额及可能涉及的风险；发行人产品与外购产品的主要差异，在可用外购产品替代的情况下发行人产品创新性的体现

（一）说明 2022-2023 年初发行人外购产品销售且未告知相关客户的情况是否构成违约，客户事后追认的合法合规性，向尚未追认客户的销售金额及可能涉及的风险

1、说明 2022-2023 年初发行人外购产品销售且未告知相关客户的情况是否构成违约

经审阅发行人的相关协议，公司与客户 78 订立的《材料类物资长期供货采购协议》之 5“协议执行”之 5.2 约定：乙方（公司）向甲方（客户 78）销售其产品，同时乙方保证，根据协议、订货通知单向甲方提供的产品是乙方自行生产的合法合规原装产品,……”。即公司与客户 78 在协议中约定了公司供货产品须为自身生产的原装产品，但该协议没有约定违反该义务的违约责任。除此之外，公司与其他接受代工或定制产品交付的终端客户没有此等约定。

因此，发行人向客户 78 控股的客户 21、客户 23、客户 22、客户 48 交付外

购产品时未及时告知客户，但后续客户出具的确认文件中表示知悉上述情况，发行人交付的产品质量符合国家标准及客户要求，不存在质量纠纷。由于公司此等交付未对客户造成损失，即便公司此等交付构成违约，因此遭受索赔的风险很小；而由于发行人与其他接受代工或定制产品交付的客户没有此等约定，且相关交付无质量纠纷，公司此等交付不构成违约。

2、客户事后追认的合法合规性

经审阅客户出具的《关于凝固力产品使用情况确认函》，相关客户追认的主要内容为：在 2022 年初，凝固力所在地晋中市太谷区受交通管制的影响，凝固力产品无法向外发送。为满足本公司的应急需求和生产进度，凝固力积极响应并寻求解决方案，在紧急情况下，以采取委托代工生产和向部分合格生产厂家定制产成品交付给本公司，凝固力对该批材料的生产进行了严格的把关和质量检验。该批产品交付后，经我公司（指客户）检验均为合格，产品质量和性能均满足本公司(指客户)的需求，截至目前该批材料已经使用完毕且未产生任何安全隐患。

该等追认是客户对发行人产品验收合格和使用满足合同目的的事实确认，合法有效。

3、向尚未追认客户的销售金额及可能涉及的风险

经核查，向尚未追认客户的销售金额为 929.47 万元。由于发行人交付的上述商品均被客户检验合格且无质量纠纷，且双方订立的合同中亦未约定此等情形的违约责任，发行人可能因违约遭受索赔的风险很小。

《中华人民共和国民法典》第 577 条规定：当事人一方不履行合同义务或者履行合同义务不符合约定的，应当承担继续履行、采取补救措施或者赔偿损失等违约责任。

据此，本所律师认为，根据部分客户提供的确认文件、验收单、施工完工报告，公司在自产产品无法交付的情形下采用委托生产或定制产成品交付，经验收相关产品质量均为合格，产品性能和质量均满足客户需求，目前均已使用完毕且未产生安全隐患。

根据《中华人民共和国民法典》第584条“当事人一方不履行合同义务或者履行合同义务不符合约定，造成对方损失的，损失赔偿额应当相当于违约所造成的损失，包括合同履行后可以获得的利益；但是，不得超过违约一方订立合同时预见到或者应当预见到的因违约可能造成的损失”之规定，公司因此遭受索赔的风险很小。

经查询企查查网站、信用中国网站、中国裁判文书网等，不存在发行人与上述接受发行人外购产品交付的客户的投诉和纠纷记录。

（二）发行人产品与外购产品的主要差异，在可用外购产品替代的情况下发行人产品创新性的体现

1、发行人产品与外购产品的主要差异

经访谈发行人核心技术人员并审阅部分外购产品的检验报告，本所律师基于非专业人士对发行人产品与技术的理解，认为发行人产品与外购产品的主要差异表现为以下二点：

（1）催化剂体系不一样，外购产品用的主要是DMAEE催化剂或类似催化剂，而发行人主要用的自研的催化剂；

（2）相关销售合同均无产品性能指标的特别约定，外购产品的性能指标均达到安标和行业标准的要求，发行人的产品较外购产品性能指标略好一些，如抗压强度、粘结强度。

2、在可用外购产品替代的情况下发行人产品创新性的体现

经访谈发行人核心技术人员并审阅山西化工学会的鉴定意见及相关机构出具的有关公司复合喷涂产品先进性文件，本所律师基于非专业人士对发行人产品与技术的理解，认为在可用外购产品替代的情况下发行人产品创新性体现为以下几点：

（1）高分子矿用安全材料技术是产品主料以催化剂为引导，谁掌握催化剂技术谁就有核心竞争力。

发行人深耕高分子矿用安全材料领域多年，致力于行业核心技术的研究和体系更新，主要产品具有“成本低、性能优、质量稳、体系全”的特点。特别是公司完成完全自主知识产权的 LFL-01 和 LFL-02 多功能催化剂研发和自主合成生产，并大量投入产品生产使用，标志公司突破了行业的技术壁垒，技术水平处于行业领先。公司自研催化剂的创新点是集催化、增强、乳化三效合一，能有效降低聚合 MDI 使用量，增强产品强度指标，AB 料反应更均匀，催化剂使用量更低，催化剂成本较 DMAEE 低。

（2）公司主要产品的创新性主要表现为：

①煤矿加固煤岩体用聚氨酯材料（凝固力加固材料 II 号），该产品的难点为产品性能与反应温度间存在负向性，产品反应温度在安标要求的不高于 100 度的情形下抗压强度相对较低，发行人对该产品的配方和生产工艺改进后，实验室测得改良配方产品抗压指标最高可以达到安标要求的 1.5-2 倍，处于行业领先，能够满足客户特殊地质条件下开采煤炭的需要。

②煤矿加固煤岩体用硅酸盐改性聚氨酯材料（凝固力加固材料 I 号），为公司的主要产品，使用自研的催化剂后，单位产品中聚合 MDI 使用量下降导致成本降低，成本低是公司凝固力加固材料I号产品显著经济特性；使用自研催化剂后，公司该类加固产品催化效率高，反应更为均匀，相应质量稳定、性能更优。基于公司产品性能优异，公司开发更多的配方，满足客户对产品性能在安标基准上的多层次要求，使公司产品丰富体系全面。

③充填材料，公司充填材料中“游离醛”的含量在 0.3%以下，对井下作业人员和环境的影响更小，环保是充填材料的重要特征；公司充填产品粘度相对稳定，使用效果表现为渗透力相对较强，能渗透到更远更细的缝隙，充填效果更好。

④煤矿喷涂堵漏风用硅酸盐改性聚氨酯材料（泡沫），公司参与了该产品的行业标准制订，具有技术先发优势，该产品相较于传统喷涂材料最显著特点是反应温度低，反应温度一般不超过 80 度，产品的安全性高。

二、核查程序及核查结论

（一）核查程序

针对上述事项，本所律师履行了以下主要核查程序：

1、收集外购产品的购买合同、检验报告，及外购产品的销售合同、验收单、检验报告、施工完工报告、关于凝固力产品使用情况确认函；

2、核查发行人的外购和销售情况；

3、审阅销售合同，分析外购产品交付给客户是否违约；通过信用中国、中国裁判文书网、企查查公开网络渠道查询上述客户与发行人是否存在纠纷和投诉；

4、统计上述客户未追认金额；

5、访谈发行人柴亚跃、王涛、范福洋、李万捷，了解发行人产品创新性，以及外购产品与公司产品的差异；

6、取得发行人关于外购产品与公司产品差异的说明以及产品创新性的说明。

（二）核查结论

经核查，本所律师认为：

1、公司交付外购产品均被客户验收合格并使用完毕，公司因此遭受客户索赔的风险较小；

2、发行人产品与外购产品主要区别是反应体系不同和产品性能略有差异；

3、公司自研催化剂的创新点是集催化、增强、乳化三效合一，能有效降低聚合 MDI 使用量，增强产品强度指标，AB 料反应更均匀，催化剂使用量更低，催化剂成本较 DMAEE 低；

4、公司产品具有“成本低、性能优、质量稳、体系全”的特点，具备较强创新性特征。

问题 2、关于收入与销售服务商

申请文件及历次问询回复显示：

（1）发行人所处行业整合加速，2020 年度-2022 年度，发行人主营业务收入分别为 29,090.31 万元、40,532.67 万元、42,017.33 万元，其中销售服务商模式下实现收入 7,875.63 万元、13,152.11 万元、18,777.67，占比分别为 27.07%、32.45%、44.69%，2023 年 1-6 月占比为 55.18%。发行人主营业务收入增长主要来源于销售服务商模式下收入增长。

（2）发行人称其不存在依赖销售服务商开拓客户的情形，销售服务商未在客户维系、项目中标上发挥关键作用，发行人与终端客户的合作稳定性受销售服务商的影响较小。但资料显示，发行人与部分销售服务商终止合作后终端客户收入大幅下降，如山西开源益通矿业科技工程有限公司 2022 年以来未实现终端客户收入，又如山西宜锦科技有限公司、大同市平城区翰熹技术咨询服务中心等、太原市迎泽区高飞科技服务部 2023 年 1-6 月未实现终端客户收入，对山西荣欣伟业科技有限公司原对应终端客户仅实现 76.50 万元收入。

（3）由于煤矿开采根据不同地质条件及煤层情况，对公司产品需求不同。发行人对部分矿点销售数量、销售金额存在大幅波动，如新元矿、赵庄矿、阳煤一矿等。

（4）发行人存在部分主要为发行人服务、或成立当年即与发行人发生业务往来、报告期内注销的销售服务商。报告期内公司共与 43 家销售服务商存在业务往来，其中截至 2023 年 6 月 30 日还在与公司合作的销售服务商有 16 家，中介机构获取了 5 家销售服务商的银行流水，部分银行流水未显示交易对手方。

（5）发行人一般获取客户出具验收单据后确认收入。部分客户发出商品周转天数较长，超过发行人产品 180 天的最长保质期限。

（6）报告期各期，主要产品的单位运输费用分别为 179.99 元/吨、176.28 元/吨、189.7 元/吨和 191.26 元/吨。经中介机构核查，发运单据累计发货及验收数量与合同数量可以对应。

请发行人：

（1）说明在行业整合加速、煤矿矿用产品安全标志政策施行背景下，发行人销售服务商模式收入占比持续提高的原因及合理性，结合前述情况进一步说明发行人是否依赖销售服务商开拓客户、获取订单的过程是否合法合规；客户采购发行人产品是否均存在合理商业背景，是否已被实际耗用，是否存在客户采购量大于其实际使用量的情形及其合理性，是否有其他外部支持性证据对前述问题的合理性能予以充分说明。

（2）列表说明销售模式转换情况下对应的销售服务商及终端客户，与销售服务商终止合作后产品验收周期、回款周期是否发生变化，是否与销售服务商承担的职能相匹配；终端客户收入下降的原因（系客户需求减少或转为向其他供应商采购），销售服务商与发行人终止合作后是否为发行人竞争对手提供服务，结合前述情况说明与终端客户合作的稳定性、可持续性。

（3）说明发行人产品有 3-6 月保质期的背景下，部分发出商品周转天数超过 6 个月的原因，周转天数超过保质期的客户数量、收入金额及占比等，发行人收入确认时点是否准确，是否存在延迟、提前确认收入的情形，收入确认方法是否符合《企业会计准则》规定；结合按终端客户是否采用销售服务商分类的发出商品周转天数，说明发行人是否存在通过销售服务商调节收入确认时点的情形。

（4）结合发行人承担运费发往各地区的销售数量、运费金额和单位运价，说明发行人各地区单位运费变动的原因；报告期内承运单位的基本情况，是否与发行人、实际控制人及其关联方存在非经营性资金往来。

请保荐人、申报会计师发表明确意见，请发行人律师对问题（1）发表明确意见，请保荐人质控、内核部门审慎发表意见，并：

（1）说明对客户采购发行人产品是否已被实际耗用的核查方式；结合访谈对象职务、内部审批程序、签章完整性等说明访谈是否支持核查结论、是否可代表客户真实意思的表示。

（2）说明细节测试的具体内容与核查比例，发运单据是否载明了载重量、

单位运价是否不存在重大异常、运费是否与其运距、运量相匹配；载重量与发行人销售合同数量、验收单据数量是否可对应，合同金额、回款金额是否可对应。

（3）结合《监管适用指引——发行类第 5 号》中资金流水核查相关要求，说明除已披露事项外是否存在异常大额资金往来，是否存在大额或频繁取现且无合理解释情形，发行人是否存在体外资金循环，收入、成本核算是否真实、准确、完整，将具体资金流水情况在资金流水专项核查报告中予以补充。

（4）说明销售服务商（特别是主要为发行人服务、成立当年即与发行人发生业务往来、报告期内注销的销售服务商）资金流水的核查方法、核查比例和核查结论，是否存在异常大额资金往来，是否存在大额或频繁取现且无合理解释情形；是否存在无法完整获得银行账户、覆盖期间、交易对手方明细情形；结合前述情况，说明核查是否充分，获取的证据是否支持核查结论。

（5）结合上述问题的回复，就发行人营业收入真实性、准确性及业务经营合规性审慎发表明确意见。

回复：

一、说明在行业整合加速、煤矿矿用产品安全标志政策施行背景下，发行人销售服务商模式收入占比持续提高的原因及合理性，结合前述情况进一步说明发行人是否依赖销售服务商开拓客户、获取订单的过程是否合法合规；客户采购发行人产品是否均存在合理商业背景，是否已被实际耗用，是否存在客户采购量大于其实际使用量的情形及其合理性，是否有其他外部支持性证据对前述问题的合理性能予以充分说明

（一）说明在行业整合加速、煤矿矿用产品安全标志政策施行背景下，发行人销售服务商模式收入占比持续提高的原因及合理性，结合前述情况进一步说明发行人是否依赖销售服务商开拓客户、获取订单的过程是否合法合规

1、说明在行业整合加速、煤矿矿用产品安全标志政策施行背景下，发行人销售服务商模式收入占比持续提高的原因及合理性

根据发行人《关于山西凝固力新型材料股份有限公司公开发行股票并在创业

板上市申请文件的第一轮审核问询函的回复》（2023 年半年报财务数据更新版）（以下简称“凝固力首轮回复 2023 半年报更新版”）相关披露，2020 年度至 2022 年度、2023 年 1-6 月，发行人销售服务商模式下实现主营业务收入分别为 7,875.63 万元、13,152.11 万元、18,777.67 万元、9,557.11 万元，占比分别为 27.07%、32.45%、44.64%、55.17%。其中：获取订单类销售服务商模式下主营业务收入分别为 1,637.57 万元、1,529.79 万元、720.28 万元、478.62 万元；协助履约类销售服务商模式下主营业务收入分别为 6,238.07 万元、11,622.32 万元、18,057.39 万元、9,078.49 万元。由此可见，获取订单类销售服务商模式下主营业务收入整体呈下降趋势，协助履约类销售服务商模式下主营业务收入整体呈上升趋势。

根据发行人说明，协助履约类销售服务商模式下收入占比持续提高的原因：2020 年第一大客户为焦作方鑫隆实业有限公司（以下简称“方鑫隆”），方鑫隆没有销售服务商，2020 年协助履约类销售服务商模式下营业收入基数相对较低；2021 年，方鑫隆销售收入下降幅度较大，而山西新元煤炭有限责任公司（以下简称“新元煤炭”）、沁源县鑫盛工贸有限公司（以下简称“鑫盛工贸”）、渭南陕煤启辰科技有限公司（以下简称“陕煤启辰”）销售收入增加较多，且这些客户都有协助履约类销售服务商，因此，2021 年协助履约类销售服务商模式下收入占比较 2020 年有所提高；2022 年和 2023 年 1-6 月，中煤能源均为第一大客户，且其销售收入占发行人全部销售收入的比重较高，而中煤能源有协助履约类销售服务商，因此，2022 年和 2023 年 1-6 月发行人协助履约类销售服务商模式下收入持续上升。

在新增客户合作初期情形下，公司自身业务员无法覆盖该区域的客户，需要当地较有经验的销售服务商协助公司熟悉该客户业务流程，提高公司工作效率。

此外，由于公司产品的复杂性以及客户沟通决策链较长等因素，销售服务商的辅助工作包含较多的模块。对于具体的销售机会而言，公司根据实际需要，酌情请销售服务商提供某些模块的销售服务。部分合同销售工作量较大，销售服务商提供的服务模块较多；部分合同销售工作量较小，销售服务商提供的服务模块较少。

因此，公司聘请销售服务商协助公司进行销售工作，具备合理性。

2、结合前述情况进一步说明发行人是否依赖销售服务商开拓客户、获取订单的过程是否合法合规

（1）公司的产品销售区域主要分布在山西、陕西、内蒙古、华东区域，销售区域面较广，公司销售服务能力无法及于区域内的所有客户。为准确及时获得更多潜在客户的需求信息及后续的顺畅沟通，需要寻找销售服务商提供终端客户的需求信息和协助商务沟通，此种情形的销售服务商的服务内容等同公司的业务员前期拓展新客户的工作内容，解决了公司在新市场区域难以招聘既懂市场又懂业务的业务员的难题，同时提高公司拓展市场的效率。因此，报告期内，公司存在通过销售服务商获取客户的情形。

根据公司在《凝固力首轮回复 2023 半年报更新版》中披露的相关信息，公司 2020 年、2021 年、2022 年、2023 年 1-6 月通过销售服务商获取客户实现的销售收入占公司当年营业收入的比例分别为 5.63%、3.77%、1.71%、2.76%，整体占比较小。因此，发行人不存在依赖销售服务商开拓客户的情形。

（2）根据发行人《关于山西凝固力新型材料股份有限公司公开发行股票并在创业板上市申请文件的第二轮审核问询函的回复》（以下简称“凝固力第二轮回复”）的相关披露、并核查发行人招投标、询价、竞争性谈判等文件资料，发行人获取订单的方式主要为招投标、询价、竞争性谈判等竞争性公开方式；通过协商方式获得订单的比例较低。报告期内，发行人通过销售服务商获取订单的情况为：经济性质为国有控股的客户，发行人大多数是通过招投标获得的订单，销售服务商在获得订单的过程中的主要服务内容为提供客户需求信息，投标和合同订立主要由发行人完成；经济性质为民营的企业，采购矿用高分子材料占比较小，一般是协商订立合同，销售服务商的主要作用主要为提供客户需求信息，相关合同内容的确定主要由发行人完成。

《中华人民共和国民法典》规定了中介合同的专门条款，可见，通过销售服务商（中介）订立合同并不违反法律规定。经审阅发行人《销售服务商管理制度》，该制度规定：公司与销售服务商开展业务时，需对销售服务商的商业信誉进行适

当核查，不能被列入失信联合惩戒对象名单；对接业务员需填写《销售服务业务前置评审会签单》，层报总经理审批；发行人与销售服务商签订正式协议，并在协议中约定“反贿赂”条款。经抽查公司销售服务商业务档案，公司在与销售服务商开展业务时均能严格执行相关规定。

本所律师以公司报告期内主要获取订单类销售服务商名称检索国家企业信用信息公示系统网站（gsxt.gov.cn）、中国市场监管行政处罚文书网（samr.gov.cn）、12309 中国检察网（12309.gov.cn）、中国裁判文书网（court.gov.cn）、中国执行信息公开网（court.gov.cn）、信用中国（creditchina.gov.cn）等网站，经核查，报告期内公司及子公司、主要销售服务商不存在因商业贿赂等违法违规行为受到行政处罚、被判决承担刑事责任、被立案调查或者发生重大诉讼、仲裁的情形。

经访谈报告期内主要获取订单类销售服务商，销售服务商均陈述其在订单取过程中的服务内容是提供信息，并承诺未与招标人或采购方串通、勾结损害第三人利益的行为。

因此，本所律师认为，发行人通过销售服务商获得订单的过程合法合规。

（二）客户采购发行人产品是否均存在合理商业背景，是否已被实际耗用，是否存在客户采购量大于其实际使用量的情形及其合理性，是否有其他外部支持性证据对前述问题的合理性能予以充分说明

1、客户采购发行人产品是否均存在合理商业背景

根据发行人的说明，客户采购发行人产品的商业背景如下：

（1）煤矿开采对公司产品有刚性需求。井工煤矿受开采环境狭小、地质状况复杂、通风条件较差且易接触地下水层等现实条件影响，煤矿作业往往伴随着水害、火灾、瓦斯燃爆、煤尘和冒顶等灾害的威胁。随着煤矿综采技术的全面推广，矿用高分子材料的使用在煤矿开采中变得不可或缺。

（2）公司在矿用高分子材料行业具有优势。公司产品为井下反应型高分子材料主要为利用高分子材料合成技术生产的各类高分子矿用材料，利用不同高分

子材料的合成特性，在煤矿井下通过化学反应生成各类固结物，对井下灾害井下治理，具有理化性能强、安全性强、可施工性强等特征。其主要用于井下开采辅助活动及井下灾害治理，相较于传统填料能显著减少重大事故、降低开采风险、提高回采率及资源利用程度、提升行业生产效率。

（3）党中央国务院对对矿山安全生产一直极为重视，尤其是员工生命安全的重视，井下灾害及时预防与治理，需有效执行这一政策。

因此，客户采购公司产品具备较强的商业合理性。

2、是否已被实际耗用

发行人签订合同后，交付货物一般经过交货、验收、施工、结算流程。发行人所供货物在客户施工环节被实际耗用，发行人在客户施工环节大多为其提供技术服务，个别依客户实际要求委托第三方提供技术服务。开展技术服务时，通常由发行人制定服务方案，层报矿总工程师审批，然后由矿方在发行人提交的开工报告上签字，开工报告上有材料使用数量记载，技术服务完成后，客户会在完工报告上签字确认发行人产品达到使用效果。为核查发行人交付到客户的货物是否已被实际耗用，本所律师核查了报告期内各期前十大客户的主要合同及对应的工作班报、技术指导质量评定表，与技术指导人员提成表核对，并结合开完工报告，经计算比对，发行人交付的货物数量与提成表记载的施工完成数量相符。据此，本所律师认为，公司向客户交付的货物均被实际耗用。

3、是否存在客户采购量大于其实际使用量的情形及其合理性

由于公司收入确认是在客户使用公司产品以后，因此公司确认收入的产品均是在客户实际耗用的情形下发生的，不存在“客户采购量大于其实际使用量的情形”。

4、是否有其他外部支持性证据对前述问题的合理性能予以充分说明

除上述所说开完工报告外部证据外，还有验收单、物流公司送货文件、付款凭证其他外部证据。物流公司送货文件表明客户收到发行人的货物；验收单表明客户对公司产品质量认可；付款凭证表明客户对发行人交付的货物和提供技术服

务支付了对价。这些证据充分说明发行人订立合同和履行合同的真实性，表明发行人交付的货物被客户实际耗用。

二、核查程序与核查结论

（一）核查程序

1、收集审阅获取订单类销售服务商的销售服务合同、销售服务业务前置评审会签单，审阅主要的订单类销售服务商的访谈笔录、发行人销售服务商管理制度；

2、以公司报告期内主要获取订单类销售服务商名称检索国家企业信用信息公示系统网站（gsxt.gov.cn）、中国市场监管行政处罚文书网（samr.gov.cn）、12309 中国检察网（12309.gov.cn）、中国裁判文书网（court.gov.cn）、中国执行信息公开网（court.gov.cn）、信用中国（creditchina.gov.cn）等网站，经核查，报告期内公司及子公司、主要销售服务商不存在因商业贿赂等违法违规行为受到行政处罚、被判决承担刑事责任、被立案调查或者发生重大诉讼、仲裁的情形；

3、核查报告期内各期前十大客户的主要合同及对应的班报、质量评定表、提成表、开完工报告；

4、收集报告期内各期前十大客户的主要合同对应的验收单、物流公司送货文件、付款凭证，并进行核对；

5、取得发行人的书面确认文件。

（二）核查结论

经核查，本所律师认为：

1、在行业整合加速、煤矿矿用产品安全标志政策施行背景下，发行人销售服务商模式收入占比持续提高具有相应原因，且具备合理性；

2、发行人不存在依赖销售服务商开拓客户，获取订单的过程合法合规；

3、客户采购发行人商品存在合理商业背景；

4、客户采购发行人产品一般验收后产品已被实际耗用，不存在客户采购量大于其实际使用量的情形；

5、支持发行人产品使用情况的外部证据有（施工）开完工报告、物流送货文件、验收单、付款凭证等。

问题 4、关于募投项目与信息披露质量

申请文件及历次问询回复显示：

（1）发行人募集资金拟用于新建研发中心实验室及数字化管理系统、新建 3 万方高抗压纤维增强聚氨酯复合板材生产线、年产 5 万吨矿用高分子材料生产线技术改造、营销网络建设及补充流动资金。

（2）募投项目新建产线涉及产品增强聚氨酯复合板材与发行人报告期内主要产品存在较大差异，该产品应用于矿井重型设备路基、隧道装配式衬砌板材及重载列车底板等领域，该产品自 2018 年开始研发，2021 年中试并应用于重载列车底板。

（3）报告期各期，发行人产能利用率分别为 81.95%、79.26%、90.40%、74.29%，因行业季节性特征，2023 年上半年产能利用率较低。

（4）发行人未在申请文件及招投标合法合规性问询回复中披露报告期内关联方瑞米建材与发行人存在同时参与投标的情况。

（5）发行人在招股说明书中关于同行业可比公司管理费用率的披露存在前后版本差异，相关修改未注明修改原因及合理性。

请发行人：

（1）说明新增高抗压纤维增强聚氨酯复合板材业务的原因、可行性及具体发展规划，该项业务是否属于建筑材料制造行业，与发行人现有主要业务、核心技术之间的关系，发行人为实施募投项目所储备的研发基础，客户储备及意向订单情况。

（2）结合矿用安全材料等行业生产特点、产能消化情况，说明募集资金使用的合理性、必要性，募投项目用地性质，报告期内产能利用率波动的原因，募投项目产能消化风险。

（3）说明报告期内与关联方同时参与投标的情况及合法合规性；同行业可比公司管理费用率披露前后版本存在差异的原因，是否存在其他前后版本数据不一致情形；提高信息披露质量的措施和复核情况。

请保荐人发表明确意见，请保荐人、发行人律师、申报会计师复核申请文件并切实提高信息披露质量，请保荐人内核、质控部门充分关注信息披露质量。

回复：

一、请保荐人、发行人律师、申报会计师复核申请文件并切实提高信息披露质量，请保荐人内核、质控部门充分关注信息披露质量

对申请文件的披露质量，发行人律师仔细核对了问询回复，对本所的申报文件进行了全面梳理和复核。针对避免申报文件前后版本数据不一致情形等问题以及进一步提高信息披露质量，发行人律师采取了以下措施：

（1）针对申报文件信息披露不一致，在执业过程中切实做好对本所提交的发行上市申请文件的审核和交叉复核工作；

（2）对本所申报材料进行交叉复核，将申报文件进行了认真勾稽校验，以加强信息披露质量，提高文件质量。

（以下无正文）

（此页无正文，为《北京市盈科律师事务所关于山西凝固力新型材料股份有限公司首次公开发行股票并在创业板上市的补充法律意见书（三）》的签字盖章页）

北京市盈科律师事务所

负责人：

梅 向 荣

经办律师：

刘 文 军

经办律师：

邓 琼 华

经办律师：

吴 治 兵

2023年12月4日