

关于江苏富淼科技股份有限公司
首次公开发行股票并在科创板上市
发行注册环节反馈意见落实函的回复

保荐机构（主承销商）



（深圳市前海深港合作区南山街道桂湾五路128号前海深港基金小镇B7栋401）

中国证券监督管理委员会、上海证券交易所：

上海证券交易所于 2020 年 11 月 25 日出具的《发行注册环节反馈意见落实函》（以下简称“落实函”）已收悉，江苏富淼科技股份有限公司（以下简称“富淼科技”、“发行人”或“公司”）已会同华泰联合证券有限责任公司（以下简称“华泰联合证券”、“保荐机构”）、北京市中伦文德律师事务所（以下简称“律师”）、中汇会计师事务所（特殊普通合伙）（以下简称“会计师”）进行了认真研究和落实，并按照落实函的要求对所涉及的事项进行了问题回复，现提交贵所，予以审核。

除非文义另有所指，本落实函回复使用的简称与《江苏富淼科技股份有限公司首次公开发行股票并在科创板上市招股说明书（注册稿）》（以下简称“招股说明书”）中的释义相同。本回复报告的字体说明如下：

落实函所列问题	黑体
对落实函所列问题的回复	宋体
对招股说明书的补充披露、修改	楷体、加粗

本落实函回复部分表格中单项数据加总数与表格合计数可能存在微小差异，均因计算过程中的四舍五入所形成。

目 录

问题一.....	3
问题二.....	7
问题三.....	14

问题一

对于大型终端客户，发行人采用“产品+技术服务”的服务型销售模式。请补充说明“技术服务”的具体内容，“技术服务”在该业务模式下的重要性，技术服务是否单独计价或收费；结合合同约定及企业会计准则，分析说明发行人该类业务收入确认时点是否恰当。请保荐机构、会计师核查上述情况并发表意见。

回复：

一、发行人说明事项

（一）请补充说明“技术服务”的具体内容，“技术服务”在该业务模式下的重要性，技术服务是否单独计价或收费

1、“技术服务”的具体内容

公司的大型终端客户主要为造纸企业，其生产规模较大，对化学品的需求量大，复购率高，并且对造纸过程中所使用的化学品供应商的要求也较高，尤其重视服务响应速度、是否全流程跟进等相关服务质量。

报告期内，公司向大型终端客户提供产品技术服务及相关生产基础支持，包括售前和售后现场服务。

环节	具体服务内容
售前服务	(1) 进行客户现场加药系统的设计和安装； (2) 提交造纸化学品应用工艺方案； (3) 协助进行纸机湿部化学检测、调试与开机服务。
售后服务	(1) 公司派驻现场技术服务人员，提供培训服务； (2) 定期对纸机系统生产和药剂使用情况进行日常和系统监测； (3) 提交日常技术服务报告和月度回顾服务报告； (4) 应急问题处理。

2、“技术服务”在该业务模式下的重要性

对于大型终端客户，公司采用“产品+技术服务”的服务型销售模式，在销售产品的基础上为其提供药剂筛选、现场指导等技术服务。特别对于现代化大型造纸客户，其产品需求量大且纸机系统复杂，为保证纸机系统的正常运行，客户对化学品的合理和规范使用需要专业、全面、及时的深度技术支持。公司通过配套加药设备并提供综合性技术服务，及时响应客户现场生产需求，并深入参与客户工艺改进及配套药剂方案的探讨，根据客户工艺变化及时调整化学品应用工艺方

案。在保证化学品产品质量的基础上，公司通过提供优质服务获得客户满意的服务体验，增强客户粘性，从而获得后续订单机会。

根据浙江鑫甬生物化工股份有限公司招股书披露的聚丙烯酰胺行业特有的经营模式，对于制浆造纸、矿物洗选等应用领域，聚丙烯酰胺产品需要根据具体的应用环境（包括水质、pH值、生产工艺）、终端客户需求等方面进行定制化研发及生产，产品使用需进行专门培训和技术指导。部分聚丙烯酰胺生产企业直接服务于终端客户，为客户提供定制化产品及专业技术服务的综合解决方案，该模式下客户较为稳定。

根据凯米拉官网描述，其为客户提供全面化学品管理（TCM），可以为造纸厂提供所需的全系列化学品产品、专业技术和智能流程管理技术。除正常的技术支持外，其还可以为客户提供专属现场服务工程师，现场处理化学品应用和排除故障。

由此可见，公司根据下游客户的所属行业特点及实际需求采用的“产品+技术服务”的服务型销售模式是公司维护客户关系、争取后续业务机会的商业决策，同行业相关企业亦存在类似业务模式，具有商业合理性。

3、技术服务是否单独计价或收费

根据公司与大型终端客户签订的合同，公司所提供的技术服务是产品合格之外，为了提高客户体验而无偿提供的售前、售后服务，该服务不单独计价或收费。

（二）结合合同约定及企业会计准则，分析说明发行人该类业务收入确认时点是否恰当

1、公司与大型终端客户签订的主要合同内容

是否寄售模式	交易内容	交货	验收	结算付款	关于技术服务的约定
非寄售模式	商品名称、数量以及单价	公司负责将货物运输到客户指定地点	交货现场过磅、抽样检测	货到验收合格后，公司根据签收数量开具发票，客户收到发票后付款	公司无偿为客户提供产品使用过程中的技术指导服务
寄售模式				货到验收合格后，公司根据客户领用量开具发票，客户收到发票后付款	

2、公司针对该类业务收入确认时点符合企业会计准则的规定

公司针对大型终端客户的化学品销售收入的具体确认原则：按普通商品销售原则核算的，于公司仓库发货并收到客户签收单据时确认收入；寄售在客户处需公司派人现场负责投料的，客户实际领用后，双方对账确认收入

(1) 2017-2019 年度，公司的具体收入确认政策与旧收入准则的比对

是否寄售模式	商品销售收入同时满足下列条件时予以确认	公司的实际情况
非寄售模式	①公司已将商品所有权上的主要风险和报酬转移给购买方	公司将货物移交给客户后，公司就丧失了商品的所有权，其保管责任和灭失风险都由客户承担，风险报酬已转移。
	②公司既没有保留与所有权相联系的继续管理权，也没有对已售出的商品实施有效控制	公司将货物移交给客户后，商品存放在客户的仓库内，由客户的仓管人员进行管理，客户可以根据自身的生产计划，不受限制的领用和处置该商品。
	③收入的金额能够可靠地计量	公司将货物移交给客户后，商品的数量和合同单价得到确认，收入金额可以可靠计量。
	④相关的经济利益很可能流入企业	根据合同约定，在公司移交货物之后，公司就可以开票收款，经济利益可以流入企业
	⑤相关的已发生或将发生的成本能够可靠地计量时	双方交易的是商品，在商品完成移交后，本次交易的成本就能够可靠计量。
寄售模式	①公司已将商品所有权上的主要风险和报酬转移给购买方	公司将货物移交给客户后，公司仍旧保留商品的所有权，但保管责任和灭失风险都由客户承担。 直到客户领用后，由于商品已经被领用，基于商品所有权上的主要风险和报酬才全部转移给客户
	②公司既没有保留与所有权相联系的继续管理权，也没有对已售出的商品实施有效控制	直到客户领用后，由于商品已经被领用，公司也就无法对商品实施继续管理权和实施有效控制
	③收入的金额能够可靠地计量	直到客户领用后，公司才能确定双方的商品结算数量，收入金额才能可靠计量
	④相关的经济利益很可能流入企业	根据合同约定，在双方按照领用量完成对账后，公司就可以开票收款，经济利益可以流入企业
	⑤相关的已发生或将发生的成本能够可靠地计量时	双方交易的是商品，在商品完成移交后，本次交易的成本就能够可靠计量。

根据公司与大型终端客户所签订的合同，商品交付和结算是销售合同的主要内容，商品交付的同时客户会按照合同约定的产品质量指标进行随机抽样检测。而合同中约定的技术服务条款作为公司对已售产品质保的一项附加义务，以解决客户在使用本产品过程中可能存在的问题。

由于公司的产品生产工艺较为稳定，产品出厂前也会进行相应质检，公司历史退货率较低，所以在商品交付客户或客户领用后，公司对合同收入进行确认符

合企业会计准则的要求。

(2) 2020年1-6月，公司的具体收入确认政策与新收入准则的比对

首先，根据公司与客户签订的合同，双方交易的内容为商品销售，技术服务并不构成商品交付的前提条件。公司无偿提供的售前和售后技术服务一方面是为了客户更好地熟悉所售产品的使用，另一方面公司在积极参与产品的终端应用的过程中，保持与客户的技术交流，了解客户需求，从而改进产品。公司所提供的技术服务并未构成合同中可识别的单项履约义务。

其次，公司所提供的技术服务的最终目的是为了提升客户满意度，并不影响合同中约定的货物交付与验收等收入确认相关的条款，公司销售货物在客户签收或者领用对账确认后，与合同相关的履约义务已经完成，与货物相关的风险报酬已经转移，按新收入准则规定的货物控制权也已经转移给客户，因此在获得客户签收单或对账确认单后确认收入，符合新收入准则的规定。

(3) 同行业公司的收入确认政策

产品与公司类似、下游客户包括制浆造纸行业客户，且存在类似业务模式的浙江鑫甬生物化工股份有限公司的收入确认政策如下：

“①内销收入确认

在满足以下条件时确认收入：根据客户需求，完成相关产品生产，货物发出，经过客户签收后确认销售收入。此时产品销售收入货款金额已确定，款项已收讫或预计可以收回；销售产品的成本能够合理计算。

②外销收入确认

在满足以下条件时确认收入：根据客户的销售订单需求，完成相关产品生产，办理出口手续后确认收入。此时产品出口收入货款金额已确定，款项已收讫或预计可以收回，出口产品的成本能够合理计算。”

上述收入确认时点与公司一致。

综上所述，公司为客户提供的技术服务主要是为了提高客户产品使用体验，保持与客户的技术交流，从而获取后续的持续订单，并不会对已经实现的产品收入带来影响，公司的收入确认时点符合会计准则的规定，不存在提前确认的情形。

二、中介机构核查事项

（一）核查过程

- 1、查阅发行人与大型终端客户的合同，了解合同的主要条款，梳理合同中双方的权利和义务；
- 2、访谈发行人销售人员和管理层，了解技术服务的具体内容以及提供技术服务的商业合理性。
- 3、实地走访发行人大型终端客户，了解双方的交易模式，历史交易情况；
- 4、查阅行业信息，了解技术服务在整个造纸化学品行业的重要性；
- 5、根据发行人的实际情况，结合合同，按照新旧收入准则，评估公司收入确认时点的合理性。

（二）核查意见

- 1、发行人向大型终端客户提供产品技术服务及相关生产基础支持，包括售前和售后现场服务，主要目的为增强客户粘性，从而获得后续订单机会；
- 2、公司提供的技术服务不单独计价或收费，不作为单项履约义务进行收入确认，对应发生的成本当期损益化，直接计入销售费用。
- 3、结合合同约定及相应期间适用的企业会计准则，确认报告期内发行人该类业务收入确认时点恰当。

问题二

关于水处理膜及膜应用服务，请进一步披露该业务的具体内容，包括业务模式、上下游、发行人从事的具体工作、营利模式；请补充说明该业务各期主要客户情况，包括：名称、对其销售收入金额和占比。

回复：

一、发行人补充披露事项

以下内容已在招股说明书“第六节 业务和技术”之“一、公司主营业务、主要产品或服务的情况”之“（四）公司主要经营模式”之“5、水处理膜及膜应用业务模式”中进行了补充披露。

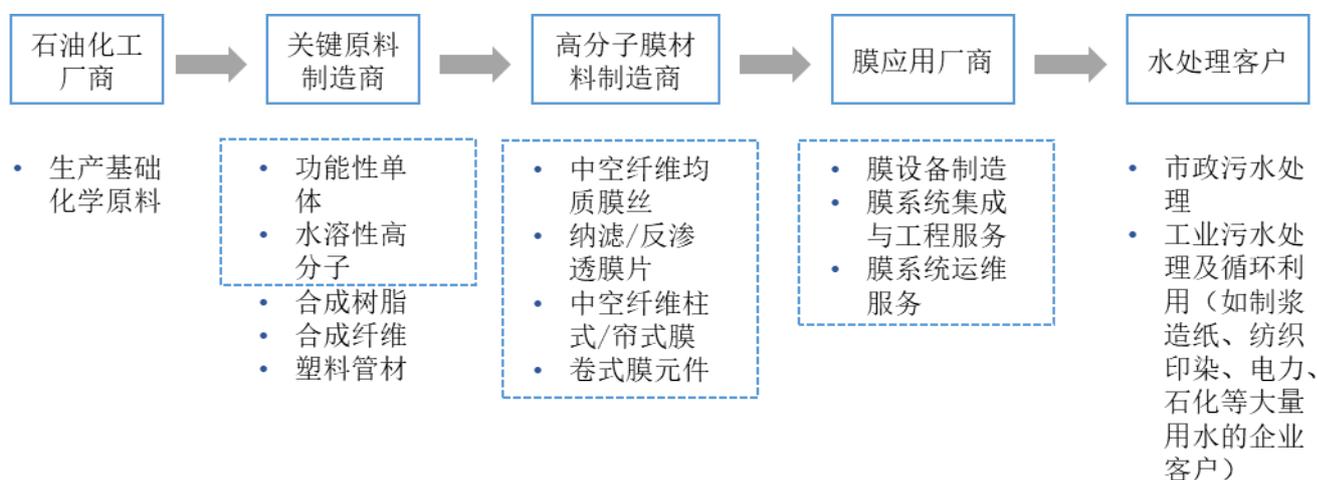
5、水处理膜及膜应用业务模式

(1) 业务概述

公司的水处理膜及膜应用业务包括运营服务、膜元件与膜设备销售和水处理工程，其中以运营服务、膜元件与膜设备销售为主。在水处理膜及膜应用领域，公司具有业务协同优势，通过多年功能性单体、水溶性高分子的研发和生产经验积累，对于制膜核心材料的制备与创新具备一定技术优势，有利于发挥不同业务之间的协同效应。公司在膜分离技术方面储备了优秀的研发、管理、生产方面的人才资源，在水处理膜材料制备与膜产品制造、膜系统集成与应用技术等方面快速形成了一系列核心技术，开发了可生化污水提标改造与超低排放、膜法工业废水资源化、难降解工业废水处理等技术，在膜元件和膜设备及运营服务领域通过实操案例完成了相应领域的经验积累，树立了良好的品牌形象。

(2) 公司在产业链的角色

公司水处理膜及膜应用业务的上游主要为膜丝、膜片制备所需的化学品原料厂商，下游客户主要包括化市政水处理、制浆造纸、纺织印染、电力、石化等大量用水的企业客户。公司所处产业链情况如下：



注：蓝色虚线框处为公司业务涉及领域

相比其他水处理膜制造厂商和膜应用厂商，公司依靠在化学品领域的多年研发和生产经验，具有以下优势：

①业务协同带来的技术优势

水处理膜绝大部分是由高分子膜材料制成，其技术源头是单体原料、亲水性

高分子辅料和高分子膜合成技术。公司在发展功能性单体和水溶性高分子业务的多年浸润过程中，已经在这些“源头技术”领域积累了丰富的经验和产品。例如，公司采用自主合成的制膜专用单体 SACM 成功开发出高选择性纳滤膜，且该型号纳滤膜已经成功地实施工业化生产与应用；公司采用对制膜用高分子材料直接进行化学修饰的方法开发出高抗生物污染的超滤膜，该项技术已经进入中试阶段。在水处理膜及膜应用领域，国内公司多不具备化工材料技术背景，缺乏制膜用核心单体和水溶性高分子原料的研发技术与经验，公司具有多年从事功能性单体、水溶性高分子的研发和生产经验积累，对于制膜核心材料的制备与创新具备一定技术优势，因此公司在产品理解和技术研发上具有优势。

②业务协同带来的客户资源优势

鉴于膜设备及膜系统的终端用户集中在市政水处理、制浆造纸、纺织印染、电力、石化等大量用水的行业，而公司通过功能性单体、水溶性高分子的长期业务积累与这些行业客户群有着长期合作经验，有助于公司的水处理膜及膜应用业务继续深耕这些市场。

③物化结合的创新优势

水处理工艺是一个高度专业交叉与综合的学科，本质上是“物理方法+化学方法+生物方法”。膜法水处理本质上是一种物理分离工艺，包括混凝、絮凝、破乳、阻垢、杀菌、氧化等方法均属于化学处理工艺。对于化学处理技术的精通将帮助膜法工艺得到更好的应用，甚至会引导创新技术的诞生。例如，公司已经合成出全新化学结构形式的膜阻垢剂，这将有助于公司在给客户id提供纳滤膜和 RO 膜的同时，更好地帮助其解决膜结垢问题。公司作为一家对于化学法水处理产品制造与应用经验非常丰富的企业，与同行业竞争对手相比，具有较强的物化结合能力，产品和工艺创新优势突出。

(3) 发行人从事的具体工作及营利模式

①运营服务

对于运营服务，公司为园区或者业主投资建设水处理装置或工厂，并负责装置或工厂的运营，保证出水水质和处理水量。公司根据合同约定价格按照实际处理水量来确认收入，运营服务收入与客户的生产经营情况相关联，具有可持续性。

公司目前的运营服务项目为飞翔集中区水处理和甬直新区污水深度处理项目，飞翔化工集中区内水处理运营服务客户为飞翔化工集中区内企业，公司为其提供中水回用和零排放水处理服务，以膜处理工艺为主。甬直新区污水深度处理项目客户为苏州甬直新区污水处理有限公司，公司采用“MBR膜+多级吸附”工艺对其生化出水进行深度处理。上述两项目对应的水处理设备 etc 固定资产均为发行人自有资产，截至2020年6月30日，相关资产情况如下：

单位：万元

项目名称	固定资产	原值	净值	是否自有
飞翔化工集中区水处理	房屋建筑物	2,028.41	1,704.92	是
	机器设备	4,110.14	3,304.07	是
	电子设备及其他	962.98	668.53	是
	小计	7,101.53	5,677.52	是
甬直新区污水深度处理项目	房屋建筑物	43.99	33.75	是
	机器设备	1,182.26	642.78	是
	电子设备及其他	1,318.29	654.90	是
	小计	2,544.54	1,331.43	是
合计		9,646.07	7,008.95	

同时公司正积极开拓水处理、制浆造纸、石化、钢铁、煤化工等污水处理量较大的水基工业客户的膜系统运维业务，主要负责下游客户自有的大型膜系统的日常运行和维护。该类业务主要使用客户自有固定资产，运维团队由熟悉各种水处理工艺技术路线、熟悉水处理化学药剂及水处理膜性能、掌握水处理工艺控制要求、熟练进行设备运行调试和系统管理方面的专家和工程师组成。公司将结合客户实际情况，制定最优化的整体运行方案，并按照水处理量与下游客户进行结算。

②膜元件与膜设备销售

公司生产的水处理膜产品是基于亲水性高分子分离膜材料制成的膜元件/膜组件与膜设备，主要包括 PVDF 中空纤维超滤膜（UF）和 MBR 膜、基于聚酰胺材质的纳滤膜（NF）和反渗透膜（RO）等膜元件/膜组件及组合形成的膜设备。

公司膜元件与膜设备的生产模式是常规产品的月度计划生产模式与项目定制生产模式的结合。水处理膜的使用寿命一般为三到五年，根据现有膜装置每年的

损耗更换需求以及小型膜系统项目需求，公司制定了膜产品元件或组件的常备库存，在常备库存基础上进行定期的生产与补货。对于大型工程项目的膜产品需求，公司按照项目合同与进展，安排原料采购和组织生产，在保证及时供货的同时将库存占用资金降到最低。报告期内，公司销售的膜设备为公司根据下游客户需求定制化开发的设备，公司外购部分原材料集成组装后销售给工程承包商或终端用户。除定制化设备外，公司拟针对污水提标改造等特定领域开发标准化膜设备，以实现同类设备的规模化生产。

公司膜元件与膜设备销售以直销为主，对于替换性市场和技改类市场直接针对业主开展销售工作，对于工程类新建项目，则直接针对工程总包公司开展销售工作。

在膜元件与膜设备市场，公司利用技术与产品价格优势保证利润点，技术先进是一个企业在市场竞争中保持长久稳定发展的必备条件之一，膜产品不同于消耗型产品，往往一次性投资比较高，使用时间也在几年之久。公司一直将膜元件与膜设备产品定位于国内中高端水平，利用自身多年来在亲水高分子材料技术上的深度研发，开发出衬增强型 PVDF 中空纤维膜材料及帘式膜组件生产技术，高选择性纳滤膜生产技术。公司充分发挥国产化技术的成本优势，定价低于进口品牌，从而保证在国内同类产品市场中保持较好的价格稳定性和盈利点。

③水处理工程

对于小型的污水处理或循环利用项目，公司或子公司可以选择直接向业主提供项目工程承包服务，根据项目合同按照工程进度确认收入。报告期内，公司水处理工程业务仅完成了 1 单项目，且不是水处理膜及膜应用业务的主要发展方向。

报告期内，公司的水处理工程项目为子公司金渠环保于 2017 年承接的国一制纸（张家港）有限公司的“造纸废水处理及深度处理系统”项目，该项目于 2017 年 6 月启动，2017 年 12 月完成。2017 年 12 月根据客户盖章确认的项目进度沟通函一次性确认不含税收入 794.02 万元。

针对水处理工程项目，公司按照累计实际发生的成本占预计总成本的比例确定完工进度后，根据预计合同总收入计算确定当期应确认的完工收入及相应地结转合同成本。

二、发行人说明事项

报告期各期，公司水处理膜及膜应用的前五大客户具体情况如下

单位：万元

2020年1-6月				
序号	客户名称	销售内容	水处理膜及膜应用销售金额	占水处理膜及膜应用收入的比例
1	索尔维投资有限公司	运营服务	1,149.61	37.05%
		其他	28.19	0.91%
		合计	1,177.80	37.96%
2	苏州甬直新区污水处理有限公司	运营服务	715.58	23.06%
3	张家港市给排水公司	膜元件与膜设备	540.27	17.41%
4	湖北君集水处理有限公司	膜元件与膜设备	150.37	4.85%
5	张家港宏昌钢板有限公司	膜元件与膜设备	149.52	4.82%
合计			2,733.55	88.10%
2019年度				
序号	客户名称	销售内容	水处理膜及膜应用销售金额	占水处理膜及膜应用收入的比例
1	索尔维	运营服务	1,718.62	31.30%
		其他	50.91	0.93%
		合计	1,769.53	32.23%
2	苏州甬直新区污水处理有限公司	运营服务	1,472.73	26.82%
3	湖北凝士环保科技有限公司	膜元件与膜设备	1,052.28	19.17%
4	张家港宏昌钢板有限公司	膜元件与膜设备	357.63	6.51%
5	阿科玛	运营服务	324.68	5.91%
		其他	14.53	0.26%
		合计	339.21	6.18%
合计			4,991.39	90.91%
2018年度				
序号	客户名称	销售内容	水处理膜及膜应用销售金额	占水处理膜及膜应用收入的比例
1	苏州甬直新区污水处理有限公司	运营服务	1,421.77	34.29%
2	索尔维	运营服务	1,260.99	30.41%
		膜元件与膜设备	53.45	1.29%

		其他	80.00	1.93%
		合计	1,394.44	33.63%
3	湖北君集水处理有限公司	膜元件与膜设备	571.03	13.77%
4	鲁南新时代生物技术有限公司	膜元件与膜设备	187.18	4.51%
5	阿科玛	运营服务	127.51	3.08%
		其他	12.49	0.30%
		合计	140.01	3.38%
合计			3,714.42	89.58%
2017 年度				
序号	客户名称	销售内容	水处理膜及膜应用销售金额	占水处理膜及膜应用收入的比例
1	索尔维	运营服务	1,381.99	37.68%
		其他	76.24	2.08%
		合计	1,458.23	39.76%
2	国一制纸（张家港）有限公司	水处理工程	794.02	21.65%
3	山东贵和显星纸业有限公司	膜元件与膜设备	615.51	16.78%
4	苏州甬直新区污水处理有限公司	运营服务	193.90	5.29%
5	上海翔辰贸易有限公司	膜元件与膜设备	159.83	4.36%
合计			3,221.48	87.83%

注：受同一实际控制人控制的客户已合并披露，具体如下：

1、索尔维投资有限公司包括：索尔维（张家港）精细化工有限公司、索尔维（镇江）化学品有限公司、SOLVAY（法国）、氰特化工（上海）有限公司

报告期内，公司水处理膜及膜应用业务包括运营服务、膜元件与膜设备销售、水处理工程等。

其中针对索尔维、阿科玛和苏州甬直新区污水处理有限公司的运营服务属于持续性交易。2017年11月甬直污水处理项目投入运营，2018年度至2020年1-6月运营服务销售金额分别为1,421.77万元、1,472.73万元和715.58万元，较为稳定。2019年度公司向索尔维和阿科玛的运营服务销售金额呈上升趋势，主要因公司针对索尔维、阿科玛等集中区企业的中水回用和零排放项目完成升级改造并投入使用，中水经过反渗透后可以再利用，提高了水资源的循环利用率，相应水处理服务的技术含量较高，水处理业务的单价提高。

随着公司水处理膜业务的不断开拓以及新生产线投产，膜元件与膜设备的销售金额不断增加，报告期内新增客户包括上海翔辰贸易有限公司、山东贵和显星

纸业有限公司、鲁南新时代生物技术有限公司、湖北君集水处理有限公司、张家港宏昌钢板有限公司、湖北凝士环保科技有限公司、张家港市给排水公司等。

问题三

请补充说明：（1）张家港保税区双祺国际贸易有限公司、张家港保税区久昌国际贸易有限公司、张家港保税区泽元国际贸易有限公司的基本情况；发行人与上述三家公司交易的原因及历史情况。（2）报告期内，发行人与上述三家公司的合同签订、履行、货款支付等具体情况。

请保荐人、律师和会计师结合对上述情况的核查，说明发行人与上述三家公司交易的真实性、公允性，发行人与上述三家公司是否存在关联关系、资金往来或其他利益安排。请保荐人、律师和会计师发表明确意见。

回复：

一、发行人说明事项

（一）张家港保税区双祺国际贸易有限公司、张家港保税区久昌国际贸易有限公司、张家港保税区泽元国际贸易有限公司的基本情况；发行人与上述三家公司交易的原因及历史情况

1、张家港保税区双祺国际贸易有限公司

张家港保税区双祺国际贸易有限公司成立于 2011 年 12 月 28 日，注册资本为 1,000.00 万元人民币，股东为瞿姣持股 50%、瞿丹持股 50%，位于张家港保税区石化交易大厦 507-5 室，经营范围为化工原料及产品（其中危险化学品限按许可证所列项目经营）的批发，矿产品的购销，自营和代理各类商品及技术的进出口业务（国家限定公司经营或禁止进出口的商品及技术除外），与贸易有关的代理业务。

公司综合考虑贸易商在交货数量、交货时间等方面的能力，选择了贸易商张家港保税区双祺国际贸易有限公司作为氯丙烯与液体二甲胺的供应商之一，公司自 2014 年起与张家港保税区双祺国际贸易有限公司合作。

2、张家港保税区久昌国际贸易有限公司、张家港保税区泽元国际贸易有限公司

张家港保税区久昌国际贸易有限公司成立于 1999 年 4 月 2 日，注册资本为 200.00 万元人民币，股东为王金才持股 56%、王金标持股 44%，位于张家港保税区全球通大厦 7218 室，经营范围为煤炭零售，纺织原料及产品、金属材料及制品的批发，转口贸易，与区外有进出口经营权企业间的贸易，与贸易有关的代理业务。

张家港保税区泽元国际贸易有限公司成立于 2009 年 7 月 15 日，注册资本为 500.00 万元人民币，股东为施秋萍持股 60%、瞿小才持股 40%，位于张家港保税区石化交易大厦 817-3 室，经营范围为化工原料及产品（危险化学品除外）、矿产品的购销，自营和代理各类商品及技术的进出口业务（国家限定公司经营或禁止进出口的商品及技术除外）。

报告期内，公司原煤采购量相对较小，难以向原煤生产商直接采购，而贸易商一般可以集合下游客户的需求集中向原煤生产商采购。因此公司选择了张家港当地贸易商（张家港保税区久昌国际贸易有限公司、张家港保税区泽元国际贸易有限公司等公司）供应原煤。公司自 2016 年起与张家港保税区久昌国际贸易有限公司、张家港保税区泽元国际贸易有限公司合作。在 2016 年控股股东飞翔股份向公司注入能源外供业务前，飞翔化工集中区的能源外供业务由飞翔股份运营，张家港保税区久昌国际贸易有限公司于 1999 年起与飞翔股份及其前身开展合作。

（二）报告期内，发行人与上述三家公司的合同签订、履行、货款支付等具体情况

报告期内，公司与上述三家公司的合同签订、履行、货款支付等具体情况如下：

1、张家港保税区双祺国际贸易有限公司

合同签订期间	采购内容	合同合计约定采购数量（吨）	合同合计金额（含税，万元）	对应合同合计实际采购数量（吨）	实际采购金额（不含税，万元）	是否正常履行
2017 年度	氯丙烯	6,780.00	5,545.89	6,640.26	4,616.32	是
	二甲胺	2,640.00	1,089.78	2,446.16	884.19	是
	乙二醇丁醚	4.18	5.38	4.18	4.53	是
	冰醋酸	2.00	1.04	2.00	0.89	是

	二甲苯	0.56	0.52	0.56	0.38	是
	1, 4-环己烷二甲醇	0.25	1.25	0.25	1.07	是
	苯乙烯	0.05	0.11	0.05	0.09	是
2018 年度	氯丙烯	7,110.00	6,413.66	6,872.16	5,320.90	是
	二甲胺	1,307.94	567.17	1,282.36	499.19	是
	冰醋酸	10.00	7.10	10.00	6.06	是
2019 年度	氯丙烯	4,860.00	4,722.26	4,758.96	4,085.50	是
2020 年 1-6 月	氯丙烯	3,030.00	2,287.95	2,972.56	1,989.19	是

注：因不同批次化学品存在重量差异，因此部分产品实际采购数量与合同约定数量存在微小差异。

报告期内，公司与张家港保税区双祺国际贸易有限公司之间的货款支付情况如下：

单位：万元

年度	2020 年 1-6 月	2019 年度	2018 年度	2017 年度
本期支付金额	2,375.86	4,610.28	6,881.05	6,535.63
期末未结算金额	-228.49	-21.34	6.67	25.79

注：期末未结算金额为负数，为公司预付款项。

2、张家港保税区久昌国际贸易有限公司

合同签订期间	采购内容	合同合计约定采购数量（吨）	对应合同合计实际采购数量（吨）	实际采购金额（不含税，万元）	是否正常履行
2017 年度	煤炭	57,000.00	57,541.74	3,847.33	是
2018 年度	煤炭	53,000.00	56,454.87	3,803.31	是
2019 年度	煤炭	63,000.00	66,110.02	4,475.42	是
2020 年 1-6 月	煤炭	21,000.00	21,872.82	1,212.23	是

注：煤炭采购合同中约定与发热量相关的价格标准，以实际数量、大卡结算，未约定合同金额，且煤炭主要通过船只运输，无标准化包装，因此每批次煤炭与合同约定采购数量存在差异

报告期内，公司与张家港保税区久昌国际贸易有限公司之间的货款支付情况如下：

单位：万元

年度	2020 年 1-6 月	2019 年度	2018 年度	2017 年度
本期支付金额	1,745.84	4,651.77	5,426.10	4,175.28
期末未结算金额	-	3.04	344.90	809.94

3、张家港保税区泽元国际贸易有限公司

合同签订期间	采购内容	合同合计约定采购数量(吨)	对应合同合计实际采购数量(吨)	实际采购金额(不含税,万元)	是否正常履行
2017年度	煤炭	32,300.00	33,723.83	2,222.48	是
2018年度	煤炭	28,000.00	31,003.26	2,015.70	是
2019年度	煤炭	22,000.00	24,495.23	1,674.23	是
2020年1-6月	煤炭	11,800.00	12,197.85	699.77	是

注：煤炭采购合同中约定与发热量相关的价格标准，以实际数量、大卡结算，未约定合同金额，且煤炭主要通过船只运输，无标准化包装，因此每批次煤炭与合同约定采购数量存在差异

报告期内，公司与张家港保税区泽元国际贸易有限公司之间的货款支付情况如下：

单位：万元

年度	2020年1-6月	2019年度	2018年度	2017年度
本期支付金额	1,215.51	1,491.31	2,549.04	2,767.50
期末未结算金额	1.80	1.90	-242.84	-44.91

注：期末未结算金额为负数，为公司预付款项。

二、中介机构核查事项

(一) 核查过程

保荐机构、发行人律师和申报会计师执行了以下核查程序：

1、实地走访上述供应商，了解发行人与上述供应商基本信息、合作历史、交易情况等，取得供应商关于与发行人关联关系的说明确认文件；

2、向公司主要供应商实施函证程序，就发行人各报告期间的采购金额和期末应付账款余额、预付账款余额进行了函证，确认与发行人账面记录情况是否相一致；

3、获取公司与上述供应商的采购合同，抽查入库单、发票以及付款单据等；

4、查询煤炭的公开市场价格，发行人与其他供应商采购氯丙烯、二甲胺的合同、采购价格，并与上述供应商进行比较；

5、查阅发行人银行流水、与上述供应商的往来明细，访谈发行人财务负责人，了解2017年与上述供应商进行贷款周转的原因、资金划转情况，取得并查阅了发行人相关借款合同及相关原始凭证，检查贷款发放与偿还情况。

（二）核查情况

1、说明发行人与上述三家公司交易的真实性、公允性

（1）与张家港保税区双祺国际贸易有限公司交易情况

报告期内，发行人向张家港保税区双祺国际贸易有限公司主要采购氯丙烯、二甲胺，用于生产烯丙基类功能性单体，具有真实的交易背景。此外，2017年及2018年，发行人向张家港保税区双祺国际贸易有限公司采购了少量冰醋酸、乙二醇丁醚等基础化工原料。发行人与张家港保税区双祺国际贸易有限公司的采购情况如下：

时间	采购内容	采购金额（万元）	占发行人采购总额比例
2020年1-6月	氯丙烯	1,923.15	6.36%
2019年度	氯丙烯	4,059.04	5.42%
2018年度	氯丙烯	5,378.08	7.19%
	二甲胺	499.19	0.67%
	其他	6.06	0.01%
2017年度	氯丙烯	4,710.93	8.02%
	二甲胺	908.54	1.55%
	其他	6.96	0.01%

发行人向张家港保税区双祺国际贸易有限公司采购氯丙烯、二甲胺的价格与其他供应商之间的比较情况如下：

①氯丙烯

单位：吨、万元、元/吨

2020年1-6月					
序号	供应商名称	采购数量	采购金额	占比	采购单价
1	张家港保税区双祺国际贸易有限公司	2,885.60	1,923.15	52.07%	6,664.65
2	滨州市沾化区鑫骏化工有限公司	1,505.88	1,008.39	27.30%	6,696.36
3	东营大地硅业有限公司	1,065.00	714.99	19.36%	6,713.53
4	山东海益化工科技有限公司	59.82	46.85	1.27%	7,831.86
小计		5,516.30	3,693.39	100.00%	6,695.40
2019年度					
序	供应商名称	采购数量	采购金额	占比	采购

号					单价
1	张家港保税区双祺国际贸易有限公司	4,727.76	4,059.04	51.68%	8,585.55
2	东营大地硅业有限公司	2,525.26	2,181.13	27.77%	8,637.24
3	山东海益化工科技有限公司	2,102.82	1,513.23	19.27%	7,196.18
4	滨州市沾化区鑫骏化工有限公司	122.14	100.51	1.28%	8,229.28
小计		9,477.98	7,853.91	100.00%	8,286.48
2018年度					
序号	供应商名称	采购数量	采购金额	占比	采购单价
1	张家港保税区双祺国际贸易有限公司	6,931.86	5,378.08	67.78%	7,758.50
2	东营大地硅业有限公司	3,028.76	2,305.13	29.05%	7,610.81
3	山东海益化工科技有限公司	346.12	250.96	3.16%	7,250.61
小计		10,306.74	7,934.17	100.00%	7,698.04
2017年度					
序号	供应商名称	采购数量	采购金额	占比	采购单价
1	张家港保税区双祺国际贸易有限公司	6,847.12	4,710.93	71.77%	6,880.16
2	山东海益化工科技有限公司	2,364.44	1,479.67	22.54%	6,258.01
3	东营大地硅业有限公司	493.32	373.58	5.69%	7,572.82
小计		9,704.88	6,564.18	100.00%	6,763.79

②二甲胺

单位：吨、万元、元/吨

2018年度					
序号	供应商名称	采购数量	采购金额	占比	采购单价
1	宿迁新亚科技有限公司	3,007.82	1,151.30	41.72%	3,827.68
2	常州市聚丰化工有限公司	2,796.40	1,075.07	38.96%	3,844.48
3	张家港保税区双祺国际贸易有限公司	1,282.36	499.19	18.09%	3,892.76
4	沧州临港友谊化工有限公司	88.30	33.96	1.23%	3,846.15
小计		7,174.88	2,759.52	100.00%	3,846.09
2017年度					
序号	供应商名称	采购数量	采购金额	占比	采购单价
1	张家港保税区双祺国际贸易有限公司	2,535.21	908.54	40.25%	3,583.70
2	宿迁新亚科技有限公司	2,662.70	859.33	38.07%	3,227.27

3	沧州临港友谊化工有限公司	1,413.24	451.15	19.99%	3,192.30
4	常州市聚丰化工有限公司	90.78	38.41	1.70%	4,230.77
小计		6,701.93	2,257.43	100.00%	3,368.32

报告期内，发行人向张家港保税区双祺国际贸易有限公司采购氯丙烯、二甲胺的价格与其他供应商之间不存在较大差异，采购价格具有公允性。

(2) 与张家港保税区久昌国际贸易有限公司、张家港保税区泽元国际贸易有限公司交易情况

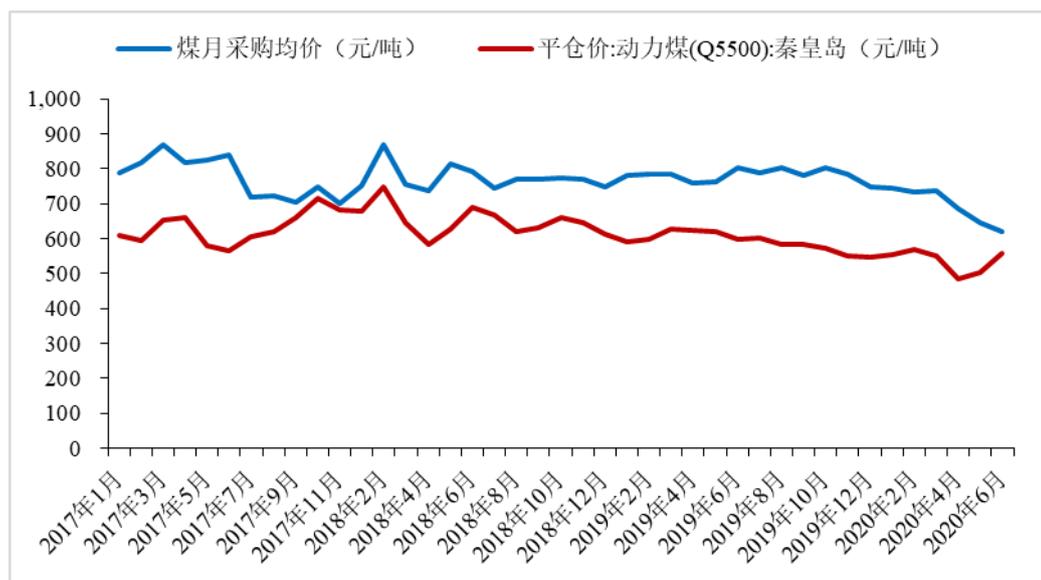
报告期内，发行人向张家港保税区久昌国际贸易有限公司、张家港保税区泽元国际贸易有限公司采购煤作为能源外供业务的原材料，具有真实的交易背景。

报告期各期，发行人与张家港保税区久昌国际贸易有限公司、张家港保税区泽元国际贸易有限公司的交易情况如下：

单位：万元、元/吨

时间	供应商名称	采购金额	占煤炭采购比例	采购单价
2020年1-6月	张家港保税区久昌国际贸易有限公司	1,542.30	51.97%	621.27
	张家港保税区泽元国际贸易有限公司	1,075.58	36.24%	599.00
2019年度	张家港保税区久昌国际贸易有限公司	3,789.04	69.26%	682.78
	张家港保税区泽元国际贸易有限公司	1,518.44	27.76%	690.22
2018年度	张家港保税区久昌国际贸易有限公司	4,269.68	67.82%	683.81
	张家港保税区泽元国际贸易有限公司	2,026.05	32.18%	648.66
2017年度	张家港保税区久昌国际贸易有限公司	3,273.89	58.35%	656.76
	张家港保税区泽元国际贸易有限公司	2,337.21	41.65%	665.70

公司向张家港保税区久昌国际贸易有限公司、张家港保税区泽元国际贸易有限公司采购煤的价格与市场价格的比较情况如下：



数据来源：Wind 资讯

报告期内，由于发行人煤的采购价格为到货价（包括运输费用），因而采购单价高于秦皇岛动力煤报价，考虑运输、装卸等费用后，发行人向张家港保税区久昌国际贸易有限公司、张家港保税区泽元国际贸易有限公司采购煤的价格与市场价格不存在较大差异，变动趋势基本一致，采购价格具有公允性。

2、发行人与上述三家公司是否存在关联关系、资金往来或其他利益安排

根据对三家公司的实地走访、查阅三家公司的工商信息、发行人及三家公司出具的说明，发行人与上述三家公司不存在关联关系和其他利益安排。

报告期内，发行人与上述三家公司除正常业务结算外，存在为了满足贷款银行受托支付的要求，将借款资金先支付上述三家公司，上述三家公司在收到贷款后即将贷款转回至公司账户的情况。具体情况如下：

贷款银行	贷款周转金额（万元）	贷款发放日期	供应商转回日期	受托支付对象
中国农业银行 张家港分行	2,500	2017/11/16	2017/11/16	张家港保税区双祺国际贸易有限公司
	1,250	2017/11/20	2017/11/21	张家港保税区泽元国际贸易有限公司
中国银行张家港分行	1,000	2017/12/22	2017/12/25	张家港保税区久昌国际贸易有限公司
交通银行张家港分行	2,500	2017/11/13	2017/11/14	张家港保税区双祺国际贸易有限公司

公司在实际经营过程中，根据自身的生产需求进行采购，所支付的采购款批次多、频率高。在商业银行受托支付的管理要求下，贷款发放的时间、金额等与发行人实际应向供应商支付采购款存在不匹配的情形。

2017 年及 2018 年，发行人向配合贷款周转的供应商的采购金额与贷款周转金额相匹配，具体情况如下：

单位：万元

序号	供应商名称	贷款周转金额	2017 年度采购金额	2018 年度采购金额
1	张家港保税区双祺国际贸易有限公司	5,000	5,626.43	5,883.33
2	张家港保税区久昌国际贸易有限公司	1,000	3,273.89	4,269.68
3	张家港保税区泽元国际贸易有限公司	1,250	2,337.21	2,026.05

注：上述采购金额均为不含税金额

除上述情况外，发行人与三家公司不存在其他与正常业务结算无关的资金往来情况。

（三）核查意见

经核查，保荐机构、发行人律师和申报会计师认为：

发行人与上述三家公司交易真实，价格公允，发行人与上述三家公司不存在关联关系或其他利益安排，报告期内，除 2017 年发行人与三家公司曾发生贷款周转的资金往来外，发行人与三家公司不存在其他与正常业务结算无关的资金往来情况。

（以下无正文）

（本页无正文，为江苏富淼科技股份有限公司《关于江苏富淼科技股份有限公司首次公开发行股票并在科创板上市发行注册环节反馈意见落实函的回复》之签章页）



发行人董事长声明

本人已认真阅读《关于江苏富淼科技股份有限公司首次公开发行股票并在科创板上市发行注册环节反馈意见落实函的回复》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，并对其真实性、准确性、完整性承担相应法律责任。

董事长：



熊益新



2020年 12月 4日

(本页无正文，为华泰联合证券有限责任公司《关于江苏富淼科技股份有限公司首次公开发行股票并在科创板上市发行注册环节反馈意见落实函的回复》之签章页)

保荐代表人签字： 蔡福祥
蔡福祥

时锐
时锐



保荐机构总经理的声明

本人已认真阅读江苏富淼科技股份有限公司本次发行注册环节反馈意见落实函回复的全部内容，了解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。

保荐机构总经理：



马骁

华泰联合证券有限责任公司

