

关于山东玉马遮阳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第二轮审核
问询函有关财务问题的专项说明回复

大信备字[2020]第 3-00065 号

大信会计师事务所（特殊普通合伙）

WUYIGE CERTIFIED PUBLIC ACCOUNTANTS LLP.

关于山东玉马遮阳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第二轮审核问询函有关财务问题的专项说明回复

大信备字[2020]第 3-00065 号

深圳证券交易所：

贵所《关于山东玉马遮阳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第二轮审核问询函》（审核函〔2020〕010492号）已收悉。作为山东玉马遮阳科技股份有限公司（以下简称“发行人”或“公司”或“本公司”）的审计机构，大信会计师事务所（特殊普通合伙）（以下简称“申报会计师”）对审核问询函提及的发行人有关财务事项进行了审慎核查，现将核查情况予以说明。

问题 1、关于同行业可比公司

根据首轮问询回复：

（1）发行人与竞争对手西大门经营同类业务，且主要产品的生产工序基本一致。发行人固定资产中机器设备原值和员工人数均低于西大门，2019 年发行人主要生产设备多尼尔织机、喷气/喷水织机等数量少于西大门；而发行人 2018-2019 的产能和产量均较大幅度高于西大门。

（2）发行人报告期内燃料与动力采购金额分别为 1,565.75 万元、1,786.32 万元和 1,873.96 万元，西大门的燃料与动力采购金额分别为 1,975.20 万元、2,257 万元和 2,566 万元，发行人燃料与动力采购金额小于西大门的主要原因为发行人的电费和天然气费用差异。其中，发行人电力耗用数量分别为 1,363.31 万度、1,555.40 万度和 1,724.21 万度，西大门为 1800.52 万度、1986.25 万度和 2023.49 万度。

（3）发行人遮光面料、调光面料和阳光面料均需使用聚酯纤维作为原材料，

2017 年三种主要面料的产量合计低于西大门的产量，同时发行人 2017 年采购的聚酯纤维数量亦低于西大门采购的聚酯纤维数量；2018 年和 2019 年三种主要面料的产量合计高于西大门，而发行人当期采购的聚酯纤维数量与西大门接近。

(4) 2018 年和 2019 年发行人可调光面料毛利率高于西大门，主要原因为细分产品中发行人可调光面料基础款销量较大，且通过成熟的生产工艺以及规模化的产量降低了单位成本。报告期内发行人阳光面料毛利率逐年上升且 2019 年高于西大门，主要原因为报告期内发行人阳光面料价格逐渐上涨，且通过优化造粒的配方、包覆抽丝的模具、包覆抽丝的恒张力系统以及全自动检测和调控系统等工艺使得原材料的产出率较高、双层调光系列用料较少。

请发行人：

(1) 结合与西大门员工人数、机器设备规模的差异，分析说明发行人产能高于西大门的原因及合理性；说明发行人在营业收入规模和毛利率与西大门接近的情况下，利润规模及增长趋势、销售净利率远高于西大门的原因及合理性；与西大门进行全面对比，说明发行人在技术、产能、员工人数、固定资产、下游客户、管理费用率和研发费用率方面的差异情况。

(2) 补充说明在主要生产工艺与西大门差异较小且发行人产量高于西大门的情况下，发行人的电费采购量低于西大门的原因及合理性；并据此进一步说明发行人的燃料与动力采购金额是否与自身产量相匹配，是否符合行业特征；是否存在由发行人控股股东、实际控制人或关联方代为垫付相关费用的情形。

(3) 分析说明发行人在 2018-2019 年产量高于西大门的情形下，采购的聚酯纤维数量与西大门接近的原因及合理性；2018-2019 年产量和聚酯纤维采购数量关系与 2017 年不一致的原因及合理性。

(4) 结合产品特点、工艺流程、生产过程等相关因素，分析固定资产中用于生产相关资产具体构成、效用；结合主要产品的一般生产工艺和构成，分析期末固定资产余额及构成与收入结构和变化趋势的匹配性；说明固定资产、在建工程盘点账实相符的情况和盘点结果，是否存在盘点差异及产生原因、处理措施。

(5) 结合生产工艺具体特点、优势、先进性及报告期内变化情况，量化说明

生产工艺优化对发行人产品中单位材料成本的影响程度，发行人可调光面料毛利率 2018 年、2019 年高于西大门、阳光面料 2019 年毛利率高于西大门的原因及合理性。

请保荐人、申报会计师发表明确意见。

回复：

一、补充说明

（一）结合与西大门员工人数、机器设备规模的差异，分析说明发行人产能高于西大门的原因及合理性；说明发行人在营业收入规模和毛利率与西大门接近的情况下，利润规模及增长趋势、销售净利率远高于西大门的原因及合理性；与西大门进行全面对比，说明发行人在技术、产能、员工人数、固定资产、下游客户、管理费用率和研发费用率方面的差异情况

1、结合与西大门员工人数、机器设备规模的差异，分析说明发行人产能高于西大门的原因及合理性

（1）公司与西大门员工人数差异情况

生产人员数量与产能关系较为密切，因此通过比对生产人员数量与西大门的差异，说明产能差异的合理性。

报告期各期末，公司与西大门生产人员数量、产能差异情况如下：

年度	项目	公司	西大门
2019 年	生产人员（人）	465	457
	产能（万平方米）	3,438.23	2,951.00
2018 年	生产人员（人）	459	479
	产能（万平方米）	3,190.23	2,721.00
2017 年	生产人员（人）	397	-
	产能（万平方米）	2,890.00	2,695.00

数据来源：西大门招股说明书，下同。

注：员工人数为报告期各期末员工人数。

2018年末及2019年末，公司生产人员数量与西大门差异不大，总体产能高于西大门，主要受产品结构差异的影响。可调光面料的生产工艺决定了其织造的丝

线密度较低，与遮光面料、阳光面料相比，可调光面料工序少，机器运转速度相同的情况下可调光面料产量高于其他面料，单位人工产量较高，2018年度及2019年度公司可调光面料的产量占比分别为38.18%和42.22%，西大门的可调光面料产量占比分别为11.08%和10.69%，公司可调光面料产量占比远高于西大门。因此，在生产人员数量差异不大的情况下，公司产能和产量高于西大门具有合理性。

（2）公司与西大门机器设备规模差异情况

功能性遮阳材料产品的主要生产过程为经前期加工处理后进行织造，再进行涂层定型等后期整理，其中织造设备的规模是衡量产能的重要标准，因此以织造设备规模与西大门进行对比分析。

报告期各期末，公司的织造设备规模及产能与西大门的对比情况如下：

期间	项目	公司	西大门
2019 年末	遮光面料及可调光面料织造设备数量（台）	216	154
	遮光面料及可调光面料产能（万平方米）	2,659.37	1,906.00
	阳光面料织造设备数量（台）	66	77
	阳光面料产能（万平方米）	778.86	1,045.00
	织造设备数量合计（台）	282	231
	产能合计（万平方米）	3,438.23	2,951.00
2018 年末	遮光面料及可调光面料织造设备数量（台）	203	152
	遮光面料及可调光面料产能（万平方米）	2,475.92	1,825.00
	阳光面料织造设备数量（台）	60	61
	阳光面料产能（万平方米）	714.31	896.00
	织造设备数量合计（台）	263	213
	产能合计（万平方米）	3,190.23	2,721.00
2017 年末	遮光面料及可调光面料织造设备数量（台）	176	-
	遮光面料及可调光面料产能（万平方米）	2,384.40	2,020.00
	阳光面料织造设备数量（台）	50	-
	阳光面料产能（万平方米）	505.60	675.00
	织造设备数量合计（台）	226	-
	产能合计（万平方米）	2,890.00	2,695.00

注：西大门将遮光面料及可调光面料合并披露，为保持数据可比性，故将公司遮光面料及可调光面料合并披露，西大门未披露2017年末的主要生产设备情况。

2018年末及2019年末，公司织造设备的具体构成与西大门对比情况如下：

单位：台

期间	产品	公司		西大门	
		设备名称	数量	设备名称	数量
2019 年末	遮光面料	喷气织机	14	剑杆织机、喷水织机、喷气织机	154
		喷水织机	28		
		小计	42		
	可调光面料	剑杆织机	130		
		剑杆提花织机	44		
		小计	174		
	阳光面料	多尼尔剑杆织机	58	多尼尔织机	77
		多尼尔提花织机	8		
		小计	66		
	合计		282		231
2018 年末	遮光面料	喷气织机	14	剑杆织机、喷水织机、喷气织机	152
		喷水织机	28		
		小计	42		
	可调光面料	剑杆织机	117		
		剑杆提花织机	44		
		小计	161		
	阳光面料	多尼尔剑杆织机	52	多尼尔织机	61
		多尼尔提花织机	8		
		小计	60		
	合计		263		213

注：根据西大门的招股书，其阳光面料的主要织造设备为多尼尔织机，遮光面料和可调光面料的主要织造设备为剑杆织机、喷气织机、喷水织机。

由上表可见，2018年末、2019年末公司织造设备总体规模高于西大门，产能也高于西大门，具有合理性。

2、说明发行人在营业收入规模和毛利率与西大门接近的情况下，利润规模及增长趋势、销售净利率远高于西大门的原因及合理性

2017年至2019年，公司与西大门的营业收入、毛利率、净利润、销售净利率以及增长率情况如下：

单位：万元

项目	公司			西大门		
	2019 年度	2018 年度	2017 年度	2019 年度	2018 年度	2017 年度
营业收入	38,358.70	32,184.61	25,616.53	40,882.28	39,094.60	34,755.12
营业收入增长率	19.18%	25.64%	-	4.57%	12.49%	-
毛利率	46.29%	43.90%	42.36%	39.36%	37.40%	41.18%
其中：主营业务毛利率	46.86%	44.54%	43.18%	39.22%	37.28%	41.15%
期间费用率	12.15%	12.70%	17.57%	12.87%	13.30%	15.43%
企业所得税率（母公司）	15%	15%	15%	15%	15%	25%
销售净利率	28.45%	25.12%	20.01%	21.62%	19.49%	17.59%
净利润	10,911.69	8,085.39	5,125.31	8,838.61	7,619.48	6,114.62
净利润增长率	34.96%	57.75%	-	16.00%	24.61%	-

2017年至2019年，公司与西大门的主要产品收入和毛利率情况如下：

单位：万元

项目	公司	2019 年度			2018 年度			2017 年度		
		收入金额	收入占比	毛利率	收入金额	收入占比	毛利率	收入金额	收入占比	毛利率
遮光面料	公司	12,291.69	32.93%	33.56%	10,699.83	34.38%	32.28%	9,382.74	38.12%	33.26%
	西大门	18,657.14	45.78%	32.90%	18,914.97	48.51%	30.57%	17,541.09	50.55%	36.36%
可调光面料	公司	12,672.31	33.95%	55.61%	11,046.09	35.50%	55.67%	9,040.17	36.73%	53.20%
	西大门	3,697.22	9.07%	51.76%	4,041.05	10.36%	52.67%	3,847.70	11.09%	53.71%
阳光面料	公司	12,361.67	33.12%	51.13%	9,373.17	30.12%	45.43%	6,191.99	25.16%	43.58%
	西大门	15,807.53	38.78%	45.77%	14,071.51	36.09%	45.04%	11,987.81	34.55%	47.75%

2017年至2019年，上述影响净利润和净利率的主要指标对比分析情况如下：

（1）营业收入：得益于三类遮阳面料产品销售收入的增长，公司营业收入实现较快增长，收入增速高于西大门。

（2）毛利率：得益于产品结构中可调光面料占比较高，以及2018年、2019年在可调光面料、阳光面料毛利率方面的优势，公司主营业务毛利率整体高于西大门。对可调光面料和阳光面料毛利率的对比分析详见“问题1（5）”之回复。

（3）期间费用率：公司的期间费用率与西大门较为接近，不存在显著差异。

综上，公司利润规模及增长趋势、销售净利率高于西大门，主要得益于营业收入增幅和主营业务毛利率高于西大门，具有合理性。

3、与西大门进行全面对比，说明发行人在技术、产能、员工人数、固定资产、下游客户、管理费用率和研发费用率方面的差异情况。

（1）公司与西大门技术方面的差异

1）遮光面料

遮光面料是功能性遮阳材料中较为传统的产品，生产工艺和技术相对成熟。公司与西大门生产工艺和技术水平不存在较大差异。

公司遮光面料产品核心工艺主要有无水少水染色技术、环保水性丙烯酸发泡涂层技术、卷帘杯弯克重控制技术、面料高速定型技术等。

西大门遮光面料产品相关的核心技术主要有抗紫外线隔热涂层配方技术、阻燃环保涂层配方技术、冷却水温度控制技术、涂层面料质量控制技术、涂层厚度控制技术。

2）可调光面料

可调光面料是公司的传统优势产品，在可调光面料的生产工艺成熟度、规模化生产、产品研发创新能力等方面具有较强的竞争力。2017-2019年，公司可调光面料销量分别达861.10万平方米、1,071.51万平方米、1,281.99万平方米。公司在可调光面料领域积累了较多核心技术，主要有多层调光面料一次成型织造技术、批量绣花成卷技术、面料高速定型技术、斑马帘纬弓纬斜控制技术、除甲醛释放负离子的复合面料等。

西大门可调光面料的产销规模与公司相比较小，2017-2019年，西大门可调光面料销量分别为287.78万平方米、284.29万平方米、254.86万平方米。西大门可调光面料产品相关的核心技术主要有阻燃防水抑菌工艺技术。

3）阳光面料

阳光面料是公司报告期内重点发展的产品，公司在阳光面料的生产能力和工艺技术方面投入较大。造粒工序和单丝包覆工序是影响阳光面料产出率 and 产品质量的关键工序，公司通过研发积累，主要核心技术如下：

①造粒工序：核心技术为具有高阻燃高日晒的高分子材料造粒技术、除甲醛

释放负离子的复合面料等。该工序以聚氯乙烯为主要原料，添加复合高性能阻燃体系和抗老化体系，提升材料的阻燃性能和抗老化效果。公司拥有自主研发的阻燃体系配方技术和抗老化体系配方技术，使得产品的阻燃等级和抗老化性能具有先进性。

②单丝包覆工序：核心技术为高分子遮阳材料抽丝技术。公司采用德国SAHM先进的卷绕机，并与其合作研发全闭环智能控制系统，改进后该设备具有自动检测、自动修正并高速运转的特性，结合公司高速改性粒子制造的技术，使得单丝包覆运行速度快、线径精度高、正品率高。

阳光面料也是西大门的主要产品类别之一，西大门在阳光面料的造粒和单丝包覆工序亦具有多项核心技术，主要为：

①造粒工序：阻燃抗菌改性粒子配方技术、高氧指数改性粒子配方技术、抗紫外线改性粒子配方技术、PVC改性粒子自动制造技术。

②单丝包覆工序：高效挤出PVC包覆丝技术、防止包覆纤维变形的设备技术。

（2）公司与西大门产能方面的差异

2017年至2019年，公司与西大门的产能和产量对比情况如下：

单位：万平方米					
年度	产品	公司		西大门	
		产能	产量	产能	产量
2019 年	遮光面料	2,659.37	1,154.76	1,906.00	1,501.62
	可调光面料		1,419.10		301.20
	阳光面料	778.86	787.14	1,045.00	1,014.04
	合计	3,438.23	3,361.00	2,951.00	2,816.86
2018 年	遮光面料	2,475.92	1,267.74	1,825.00	1,533.78
	可调光面料		1,205.15		300.17
	阳光面料	714.31	683.69	896.00	874.71
	合计	3,190.23	3,156.57	2,721.00	2,708.66
2017 年	遮光面料	2,384.40	1,147.39	2,020.00	1,585.70
	可调光面料		915.12		311.07
	阳光面料	505.60	489.76	675.00	707.93

年度	产品	公司		西大门	
		产能	产量	产能	产量
	合计	2,890.00	2,552.27	2,695.00	2,604.71

2017年至2019年，公司整体产能略高于西大门。其中，遮光面料和可调光面料合计产能高于西大门，阳光面料产能低于西大门。

（3）公司与西大门人员方面的差异

2017年末至2019年末，公司与西大门员工专业结构如下表所示：

单位：人			
期间	项目	公司	西大门
2019 年末	生产人员	465	457
	技术人员	78	68
	管理及财务人员	103	76
	销售人员	50	46
	合计	696	647
2018 年末	生产人员	459	479
	技术人员	69	73
	管理及财务人员	110	83
	销售人员	43	59
	合计	681	694
2017 年末	生产人员	397	-
	技术人员	63	-
	管理及财务人员	103	-
	销售人员	34	-
	合计	597	-

注：西大门未披露2017年员工构成。

（4）公司与西大门固定资产差异情况

1）2017年末至2019年末固定资产原值对比情况

①公司各年末固定资产原值的情况如下：

单位：万元			
项目	2019-12-31	2018-12-31	2017-12-31

项目	2019-12-31	2018-12-31	2017-12-31
房屋及建筑物	4,790.03	4,790.03	4,780.37
机器设备	18,893.53	16,838.56	14,387.12
运输设备	141.17	128.34	118.6
办公及其他资产	532.89	491.21	356.18
合计	24,357.62	22,248.14	19,642.27

②西大门各年末固定资产原值的情况如下：

单位：万元

项目	2019-12-31	2018-12-31	2017-12-31
房屋及建筑物	12,283.72	12,167.71	8,884.76
通用设备	1,411.36	1,320.82	1,222.82
专用设备	19,434.07	16,737.69	13,932.49
运输工具	538.21	543.84	553.88
合计	33,667.36	30,770.05	24,593.96

2017年末至2019年末，公司固定资产原值均小于西大门，其中房屋及建筑物的差异金额较大，机器设备、运输工具等固定资产的差异金额相对较小。截至2019年末，公司与西大门拥有的房屋建筑物的建筑面积分别为70,865.40平方米和109,995.90平方米，差异的主要原因系厂房建造结构差异及公司办公楼系租赁所致。

2) 2019年末主要生产设备对比情况

①公司主要生产设备情况如下：

生产工序	设备名称	数量（台）	原值（万元）	成新率（%）
造粒及抽丝工序	造粒机	3	134.23	73.17
	卷绕机	137	1,827.87	78.12
	挤出机	114	229.38	75.68
整经工序	整经机	8	239.39	53.57
织造工序	剑杆提花织机	44	1,843.35	51.47
	剑杆织机	130	3,978.68	36.79
	多尼尔提花织机	8	623.74	63.58
	多尼尔剑杆织机	58	4,182.27	69.42

生产工序	设备名称	数量（台）	原值（万元）	成新率（%）
	喷气/喷水织机	42	538.62	46.53
定型涂层工序	定型机	7	1,031.56	75.76
	涂层机	3	389.67	66.47
	发泡机	5	111.88	68.59
	油烟废气处理机	3	80.54	70.02
	轧光机	2	137.95	55.77
合计		564	15,349.13	58.91

②西大门主要生产设备情况如下：

生产工序	设备名称	数量（台）	原值（万元）	成新率（%）
造粒工序	造粒机	5	130.86	50.07
拉丝工序	拉丝机组	117	794.71	43.64
整经工序	整经机	7	1,681.96	89.55
织造工序	多尼尔织机	77	6,155.03	49.59
	剑杆织机	58	2,184.94	28.87
	喷气、喷水织机	96	1,685.26	43.35
后整理工序	涂层机	8	2,011.74	40.85
	油烟废气处理机	4	451.49	75.46
	发泡机	4	196.15	36.63
	轧光机	3	95.3	31.49
合计		379	15,387.44	49.37

各个生产工序的设备差异情况分析如下：

①造粒及抽丝工序：造粒及抽丝工序是阳光面料特有工序，公司造粒机、挤出机和卷绕机（组合为抽丝机组）数量与西大门接近，资产原值高于西大门，主要原因系公司采用德国SAHM单丝包覆设备，具有运行速度快、线径精度高、正品率高等特性，价值较高。

②整经工序：整经是各类产品织造前的工序，公司整经机数量与西大门接近，价值低于西大门，主要原因系公司在不影响作业效果的前提下，采用的是价值相对较低的国产整经机。

③织造工序：织造设备规模是衡量产能的主要指标，公司织机的数量和价值

整体高于西大门，具体分析参见“问题1、（1）结合与西大门员工人数、机器设备规模的差异，分析说明发行人产能高于西大门的原因及合理性”之回复。

④定型涂层工序：定型涂层是织造后的后整理工序，公司的定型涂层设备数量与西大门接近，价值低于西大门，主要原因系西大门遮光面料产量较大，所需配套设备较多、价值较高。

（5）公司与西大门下游客户差异情况

公司与西大门的外销收入占比均在60%以上，客户分布在六大洲全球60多个国家和地区，主要以欧洲、南美洲、北美洲、亚洲等地区客户为主，客户群体相似度较高。

1）公司与西大门的境内外销售占比接近

2017年至2019年，公司与西大门的内外销客户销售情况如下：

单位：万元，%

公司	项目	2019 年度		2018 年度		2017 年度	
		金额	占比	金额	占比	金额	占比
发行人	外销	25,418.05	68.10	19,599.31	62.98	15,698.31	63.78
	内销	11,907.62	31.90	11,519.78	37.02	8,916.60	36.22
	合计	37,325.67	100.00	31,119.09	100.00	24,614.91	100.00
西大门	外销	25,494.08	62.55	24,224.24	62.13	23,139.65	66.69
	内销	15,263.53	37.45	14,767.31	37.87	11,557.97	33.31
	合计	40,757.61	100.00	38,991.55	100.00	34,697.62	100.00

2017年至2019年，公司境外客户销售收入占比分别为63.78%、62.98%、68.10%；西大门境外客户销售收入占比分别为66.69%、62.13%、62.55%，境外客户销售收入占比均超过60%。

2）公司与西大门的客户数量对比情况

单位：个

年度	销售金额区间	境外客户		境内客户	
		公司	西大门	公司	西大门
2019 年	500 万以上	8	11	4	1
	100 万（不含）-500 万（含）	36	53	20	23

年度	销售金额区间	境外客户		境内客户	
		公司	西大门	公司	西大门
	100 万（含）以下	171	177	589	2,365
	合计	215	241	613	2,389
2018 年	500 万以上	6	9	4	2
	100 万（不含）-500 万（含）	30	47	19	19
	100 万（含）以下	126	180	614	2,788
	合计	162	236	637	2,809
2017 年	500 万以上	5	11	2	-
	100 万（不含）-500 万（含）	21	46	16	20
	100 万（含）以下	122	160	531	2,561
	合计	148	217	549	2,581

2017年及2018年，公司境外客户数量小于西大门；随着公司境外业务的拓展，境外客户数量逐年增长，2019年公司境外客户数量与西大门总体差异不大。公司境内客户数量与西大门差异较大，主要原因系西大门遮阳成品的客户数量较多且比较分散所致。

3) 公司与西大门前五大客户情况

由于境内外功能性遮阳材料市场需求广阔，2017年至2019年，公司的境外销售客户前五名与西大门不存在重合的情况，境内销售客户前五名只有1家存在重合。

(6) 公司与西大门管理费用率、研发费用率差异情况

2017年至2019年，公司与西大门的管理费用及研发费用对比情况如下：

单位：万元，%						
项目	年度	公司			西大门	
		金额	占营业收入比例	扣除股份支付影响后占营业收入比例	金额	占营业收入比例
管理费用	2019 年	2,234.22	5.82	4.96	2,319.98	5.67
	2018 年	2,084.67	6.48	5.00	1,870.66	4.78
	2017 年	2,239.62	8.74	4.53	1,878.68	5.41
研发费用	2019 年	1,233.05	3.21	-	1,502.39	3.67

项目	年度	公司			西大门	
		金额	占营业收入比例	扣除股份支付影响后占营业收入比例	金额	占营业收入比例
	2018 年	1,004.87	3.12	-	1,441.90	3.69
	2017 年	960.09	3.75	-	1,450.48	4.17

2017年至2019年，公司的管理费用率整体高于西大门，主要原因系公司管理费用中包含了各年度股份支付费用所致，2017年至2019年股份支付金额分别为1,079.40万元、476.00万元、330.00万元，扣除股份支付后，管理费用率与西大门较为接近。

2017年至2019年，公司的研发费用率相对比较平稳，与西大门不存在较大差异。

（二）补充说明在主要生产工艺与西大门差异较小且发行人产量高于西大门的情况下，发行人的电费采购量低于西大门的原因及合理性；并据此进一步说明发行人的燃料与动力采购金额是否与自身产量相匹配，是否符合行业特征；是否存在由发行人控股股东、实际控制人或关联方代为垫付相关费用的情形

1、补充说明在主要生产工艺与西大门差异较小且发行人产量高于西大门的情况下，发行人的电费采购量低于西大门的原因及合理性

报告期内，发行人产量、电耗用量与西大门的对比情况如下：

项目	公司	2019 年度	2018 年度	2017 年度
产量（万平方米）	本公司	3,361.00	3,156.57	2,552.27
	西大门	2,816.86	2,708.66	2,604.71
耗电量（万千瓦时）	本公司	1,646.89	1,526.07	1,365.77
	西大门	2,023.49	1,986.25	1,800.52
单位产量耗电量（千瓦时/平方米）	本公司	0.49	0.48	0.54
	西大门	0.72	0.73	0.69

发行人区分产品类别的耗电情况如下所示：

单位：万平方米、万千瓦时、千瓦时/平方米

时间	项目	产量	耗电量	单位产量耗电量
2019 年度	全遮光面料	452.56	453.74	0.39
	半遮光面料	702.20		

时间	项目	产量	耗电量	单位产量耗电量
	可调光面料	1,419.10	501.95	0.35
	阳光面料	787.14	638.18	0.81
	其他	-	53.03	-
	合计	3,361.00	1,646.89	0.49
2018 年度	全遮光面料	482.90	435.22	0.34
	半遮光面料	784.84		
	可调光面料	1,205.15	492.27	0.41
	阳光面料	683.69	566.78	0.83
	其他	-	31.81	-
	合计	3,156.57	1,526.07	0.48
2017 年度	全遮光面料	345.29	455.53	0.40
	半遮光面料	802.10		
	可调光面料	915.12	406.12	0.44
	阳光面料	489.76	483.70	0.99
	其他	-	20.41	-
	合计	2,552.27	1,365.77	0.54

阳光面料需经过造粒、单丝包覆、整经、织造、定型等工序，涉及用电环节较多，因此耗电量最大。遮光面料中的半遮光面料需经过 2 道定型涂层工序，而全遮光面料需经过 6 道至 8 道定型涂层工序，因此全遮光面料耗电量大于半遮光面料。

报告期内，发行人与西大门的产量及占比情况如下所示：

单位：万平方米，%

年度	产品	本公司		西大门	
		产量	占比	产量	占比
2019 年度	全遮光面料	452.56	13.47	747.14	26.52
	半遮光面料	702.20	20.89	754.48	26.78
	可调光面料	1,419.10	42.22	301.20	10.69
	阳光面料	787.14	23.42	1,014.04	36.00
	合计	3,361.00	100.00	2,816.86	100.00
2018 年度	全遮光面料	482.90	15.30	725.99	26.80

年度	产品	本公司		西大门	
		产量	占比	产量	占比
	半遮光面料	784.84	24.86	807.79	29.82
	可调光面料	1,205.15	38.18	300.17	11.08
	阳光面料	683.69	21.66	874.71	32.29
	合计	3,156.57	100.00	2,708.66	100.00
2017 年度	全遮光面料	345.29	13.53	676.96	25.99
	半遮光面料	802.10	31.43	908.74	34.89
	可调光面料	915.12	35.86	311.07	11.94
	阳光面料	489.76	19.19	707.93	27.18
	合计	2,552.27	100.00	2,604.71	100.00

由上表可见，对于耗电量较大的全遮光面料和阳光面料，西大门的产量均高于发行人。因此，发行人电费采购量低于西大门具有合理性。

2、并据此进一步说明发行人的燃料与动力采购金额是否与自身产量相匹配，是否符合行业特征

报告期内，发行人的燃料与动力采购金额与产量情况如下表所示：

单位：万元				
项目	2020 年 1-6 月	2019 年度	2018 年度	2017 年度
产量（万平方米）	1,340.32	3,361.00	3,156.57	2,552.27
燃料与动力采购金额：	762.45	1,873.96	1,786.32	1,565.75
其中：煤	-	-	-	70.31
天然气	210.04	537.02	482.96	550.70
液化气	-	0.01	55.57	10.10
蒸汽	103.67	237.39	237.23	45.05
电	429.82	1,065.97	960.59	878.53
水	18.92	33.57	49.98	11.08
单位产量燃料与动力采购金额（元/平方米）	0.57	0.56	0.57	0.61

由上表可见，报告期内，发行人单位产量燃料与动力采购金额较为稳定，燃料与动力采购金额与自身产量相匹配。

报告期内，公司主营业务成本按性质构成情况如下：

单位：万元，%

项目	2020 年 1-6 月		2019 年度		2018 年度		2017 年度	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比	金额	占比
直接材料	5,270.41	65.39	12,945.63	65.27	11,490.19	66.58	8,769.38	62.70
直接人工	832.45	10.33	2,025.64	10.21	1,586.49	9.19	1,290.97	9.23
制造费用	1,329.71	16.50	3,091.44	15.59	2,620.84	15.19	2,500.55	17.88
燃料与动力	627.14	7.78	1,771.63	8.93	1,559.87	9.04	1,425.82	10.19
合计	8,059.70	100.00	19,834.35	100.00	17,257.38	100.00	13,986.73	100.00

2017 年至 2019 年，同行业可比公司西大门主营业务成本按性质构成情况如下：

单位：万元，%

项目	2019 年度		2018 年度		2017 年度	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比
直接材料	16,574.76	66.91	16,364.95	66.92	13,279.52	65.03
直接人工	2,183.67	8.81	2,261.97	9.25	2,013.69	9.86
制造费用—其他	3,516.95	14.20	3,618.67	14.80	3,283.16	16.08
能源及动力	2,498.00	10.08	2,209.67	9.04	1,843.41	9.03
合计	24,773.38	100.00	24,455.26	100.00	20,419.79	100.00

注：西大门未披露 2020 年 1-6 月财务数据。

2017 年至 2019 年，发行人与西大门的主营业务成本构成中，燃料与动力各期占比均在 9%-10%左右，与同行业可比公司不存在重大差异，符合行业特征。

3、是否存在由发行人控股股东、实际控制人或关联方代为垫付相关费用的情形

经核查，不存在由发行人控股股东、实际控制人或关联方代为垫付相关费用的情形。

（三）分析说明发行人在 2018-2019 年产量高于西大门的情形下，采购的聚酯纤维数量与西大门接近的原因及合理性；2018-2019 年产量和聚酯纤维采购数量关系与 2017 年不一致的原因及合理性

1、分析说明发行人在 2018-2019 年产量高于西大门的情形下，采购的聚酯纤维数量与西大门接近的原因及合理性

报告期内，发行人产量、聚酯纤维采购数量与西大门的对比情况如下表所示：

项目	公司名称	2020 年 1-6 月	2019 年度	2018 年度	2017 年度
产量（万平方米）	本公司	1,340.32	3,361.00	3,156.57	2,552.27
	西大门	-	2,816.86	2,708.66	2,604.71
聚酯纤维采购数量（吨）	本公司	1,609.52	5,340.25	4,976.71	4,211.86
	西大门	-	5,201.70	4,916.84	4,939.50

发行人 2018-2019 年产量高于西大门，但采购的聚酯纤维数量与西大门接近，主要原因系产品结构的不同导致对聚酯纤维采购数量需求的不同。

遮光面料系由聚酯纤维经过一定的工艺经纬编织而成，并将水性丙烯酸乳液和其他辅料、助剂涂覆到面料上，因此面料均为实体结构，对聚酯纤维的耗用量相对较多；可调光面料是兼具遮光部分和透光部分、实体和网体交错的结构，因此对聚酯纤维的耗用量相对较少；阳光面料是以改性 PVC 包覆聚酯纤维或玻璃纤维形成的包覆丝织造而成的面料，主要原材料为 PVC 和聚酯纤维，因此对聚酯纤维的耗用量相对较少。

报告期内，发行人与同行业可比公司西大门三大面料的产量及占比情况如下所示：

单位：万平方米，%

时间	产品	本公司		西大门	
		产量	占比	产量	占比
2020 年 1-6 月	遮光面料	523.59	39.06	-	-
	可调光面料	448.02	33.43	-	-
	阳光面料	368.71	27.51	-	-
	合计	1,340.32	100.00	-	-
2019 年度	遮光面料	1,154.76	34.36	1,501.62	53.31
	可调光面料	1,419.10	42.22	301.20	10.69
	阳光面料	787.14	23.42	1,014.04	36.00
	合计	3,361.00	100.00	2,816.86	100.00
2018 年度	遮光面料	1,267.74	40.16	1,533.78	56.63
	可调光面料	1,205.15	38.18	300.17	11.08
	阳光面料	683.69	21.66	874.71	32.29
	合计	3,156.57	100.00	2,708.66	100.00

时间	产品	本公司		西大门	
		产量	占比	产量	占比
2017 年度	遮光面料	1,147.39	44.96	1,585.70	60.88
	可调光面料	915.12	35.86	311.07	11.94
	阳光面料	489.76	19.19	707.93	27.18
	合计	2,552.27	100.00	2,604.71	100.00

由上表可见，2018 年、2019 年，公司整体面料产量高于西大门，但是对聚酯纤维用量较大的遮光面料产量均低于西大门。因此，采购的聚酯纤维数量与西大门接近主要原因系产品结构不同所致，具有合理性。

2、2018-2019 年产量和聚酯纤维采购数量关系与 2017 年不一致的原因及合理性

2017 年单位产量对应的聚酯纤维采购数量相较于 2018-2019 年略高，主要系 2017 年度聚酯纤维用量较大的遮光面料的产量占比较高所致，2018-2019 年产量和聚酯纤维采购数量关系与 2017 年不一致具有合理性。

（四）结合产品特点、工艺流程、生产过程等相关因素，分析固定资产中用于生产相关资产具体构成、效用；结合主要产品的一般生产工艺和构成，分析期末固定资产余额及构成与收入结构和变化趋势的匹配性；说明固定资产、在建工程盘点账实相符的情况和盘点结果，是否存在盘点差异及产生原因、处理措施

1、结合产品特点、工艺流程、生产过程等相关因素，分析固定资产中用于生产相关资产具体构成、效用

（1）遮光面料

遮光面料是以聚酯纤维为主要原料，并以水性丙烯酸乳液和其他辅料、助剂涂覆，经过高温固化形成一层致密的薄膜，从而实现高平整度、高尺寸恒定性、高耐候性、高遮光性等特性的面料。

遮光面料的生产工艺流程主要为整经工序、织造工序、清洗工序、定型涂层工序。涂层是遮光面料的关键生产工艺，全遮光面料一般需要6道至8道涂层定型，半遮光面料一般只需要2道涂层定型。

与遮光面料生产相关主要资产的具体构成及效用情况如下：

设备	效用
整经机	将一定根数的纱线按照规定生产工艺加工成织造用经轴或织轴以备上机织造的设备
喷气织机	利用洁净的压缩空气作为载体将纬线、经线按照一定工艺要求交织成不同组织结构的面料织造设备
喷水织机	利用水作为载体将纬线、经线按照一定工艺要求交织成不同组织结构的面料织造设备
定型机	将坯布按照一定拉伸张力等工艺高温定型，使面料尺寸、形态等性能达到要求的面料后整理设备
发泡机	将含有发泡剂的纺织溶液制成泡沫以备涂层使用的辅助设备
涂层机	将水性丙烯酸乳液、泡沫等施涂到坯布上，经特定工艺烘干得到固态连续膜，使面料具备防护、装饰及提高面料性能或赋予面料特殊功能的遮光面料后整理设备

（2）可调光面料

可调光面料是以聚酯纤维为主要原料，经过特殊织造工艺一次成型，织造成兼具遮光部分和透光部分、实现两层相互错位调光或三层组织结构调光的面料。

可调光面料的工艺流程主要为整经工序、网络工序、织造工序、定型工序。

与可调光面料生产相关主要资产的具体构成及效用情况如下：

设备	效用
整经机	将一定根数的纱线按照规定生产工艺加工成织造用经轴或织轴以备上机织造的设备
倍捻机	用于纱线捻度施加的辅助设备
网络节并纱机	将两条及以上纱线合并或施加网络节的辅助设备
剑杆织机	利用剑杆、剑带、剑头输送纬线，将其与经线按照一定生产工艺要求交织成不同组织结构的面料织造设备
剑杆提花织机	通过电子提花龙头按照一定工艺单独控制每根经线往复运动，同纬线交织成不同图案的面料织造设备
定型机	将坯布按照一定拉伸张力等工艺高温定型，使面料尺寸、形态等性能达到要求的面料后整理设备

（3）阳光面料

阳光面料是以改性PVC包覆聚酯纤维或玻璃纤维形成包覆丝并通过特殊工艺织造而成的面料。阳光面料具有遮阳隔热、通风透景、色牢度高、易清洗等特点，还具有较强的耐候性优势。

阳光面料的工艺流程主要为造粒及单丝包覆工序、整经工序、织造工序、定型工序。造粒及单丝包覆工序为阳光面料特有的生产工序。

与阳光面料生产相关主要资产的具体构成及效用情况如下：

设备	效用
----	----

设备	效用
密炼机	将聚氯乙烯等物料在可调温度和压力密闭状态下，对其进行混炼塑化的改性 PVC 设备
造粒机	将密炼处理后的改性 PVC 制造成特定形状粒子的设备
挤出机	将改性粒子高温熔化并挤出，通过特定模具包覆到纤维上的单丝包覆设备
卷绕机	将挤出机生产的包覆纱线经激光自动检测后，恒定张力下定长定重收卷成团的设备
整经机	将一定根数的包覆纱线按照规定生产工艺加工成织造用经轴或织轴以备上机织造的设备
多尼尔剑杆织机	利用剑杆、剑带、剑头输送纬线，将其与经线按照一定生产工艺要求交织成不同组织结构的面料织造设备
多尼尔提花织机	通过电子提花龙头按照一定工艺单独控制每根经线往复运动，同纬线交织成不同图案的面料织造设备
定型机	将坯布按照一定拉伸张力等工艺高温定型，使面料尺寸、形态等性能达到要求的面料后整理设备

2、结合主要产品的一般生产工艺和构成，分析期末固定资产余额及构成与收入结构和变化趋势的匹配性

报告期各期末，公司固定资产余额及构成情况如下：

单位：万元，%

项目	2020-6-30		2019-12-31		2018-12-31		2017-12-31	
	固定资产原值	占比	固定资产原值	占比	固定资产原值	占比	固定资产原值	占比
房屋及建筑物	6,374.89	23.01	4,790.03	19.67	4,790.03	21.53	4,780.37	24.34
机器设备	20,576.03	74.28	18,893.53	77.57	16,838.56	75.69	14,387.12	73.25
其中：生产专用设备	18,373.11	66.33	17,317.66	71.10	15,787.15	70.96	13,317.90	67.80
其他机器设备	2,202.92	7.95	1,575.88	6.47	1,051.41	4.73	1,069.22	5.44
运输设备	157.99	0.57	141.17	0.58	128.34	0.58	118.60	0.60
办公及其他资产	590.74	2.13	532.89	2.19	491.21	2.21	356.18	1.81
合计	27,699.66	100.00	24,357.62	100.00	22,248.14	100.00	19,642.27	100.00

注：其他机器设备指研发、成品帘、口罩生产的相关设备。

报告期各期末，公司固定资产余额构成稳定，以机器设备为主，随着公司生产规模的扩大，公司机器设备余额不断增加。

报告期各期末，机器设备中生产专用设备按照产品分类的情况如下：

单位：万元，%

项目	2020-6-30		2019-12-31		2018-12-31		2017-12-31	
	固定资产原值	占比	固定资产原值	占比	固定资产原值	占比	固定资产原值	占比
遮光面料	2,018.48	10.99	1,998.48	11.54	1,842.66	11.67	1,541.05	11.57

项目	2020-6-30		2019-12-31		2018-12-31		2017-12-31	
	固定资产原值	占比	固定资产原值	占比	固定资产原值	占比	固定资产原值	占比
可调光面料	6,391.57	34.79	6,391.57	36.91	6,040.19	38.26	5,339.84	40.1
阳光面料	8,608.63	46.85	7,577.01	43.75	6,639.94	42.06	5,180.02	38.9
共用生产设备	1,354.43	7.37	1,350.59	7.80	1,264.35	8.01	1,257.00	9.44
合计	18,373.11	100.00	17,317.66	100.00	15,787.15	100.00	13,317.90	100.00

注：共用生产设备为遮光面料、可调光面料和阳光面料共同使用的设备，主要为定型机、后整理辅助设备等。

报告期各期，公司主营业务收入构成情况如下：

单位：万元，%

项目	2020 年 1-6 月		2019 年度		2018 年度		2017 年度	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比	金额	占比
遮光面料	5,527.79	36.07	12,291.69	32.93	10,699.83	34.38	9,382.74	38.12
可调光面料	4,448.97	29.03	12,672.31	33.95	11,046.09	35.50	9,040.17	36.73
阳光面料	5,349.24	34.90	12,361.67	33.12	9,373.17	30.12	6,191.99	25.16
合计	15,326.00	100.00	37,325.67	100.00	31,119.09	100.00	24,614.91	100.00

2017年末至2020年6月末，遮光面料、可调光面料和阳光面料所使用的生产专用设备均逐年增加，与主营业务收入的变动趋势一致。生产专用设备构成与收入构成的匹配情况如下：（1）遮光面料相关的生产专用设备占比低于遮光面料收入占比，主要原因系遮光面料的生产工艺技术相对成熟，与之相关的生产专用设备单价较低；（2）可调光面料相关的生产专用设备占比与可调光面料收入占比较为接近；（3）阳光面料相关的生产专用设备占比大于阳光面料收入金额占比，主要原因系阳光面料的单丝包覆及织造工序专用生产设备主要为进口设备，单价较高。

综上，报告期各期末固定资产余额及构成与收入结构和变化趋势具有匹配性。

3、说明固定资产、在建工程盘点账实相符的情况和盘点结果，是否存在盘点差异及产生原因、处理措施。

报告期各期末，公司财务人员、资产保管员对固定资产、在建工程进行盘点，并对盘点情况形成盘点表。经盘点，固定资产运行良好，不存在闲置或损毁等情况，公司固定资产与在建工程账实相符，不存在差异。

（五）结合生产工艺具体特点、优势、先进性及报告期内变化情况，量化说明生产工艺优化对发行人产品中单位材料成本的影响程度，发行人可调光面料毛利率 2018 年、2019 年高于西大门、阳光面料 2019 年毛利率高于西大门的原因及合理性

1、结合生产工艺具体特点、优势、先进性及报告期内变化情况，量化说明生产工艺优化对发行人产品中单位材料成本的影响程度

（1）可调光面料

发行人可调光面料的生产工艺较为成熟，具备引领市场潮流的能力，公司凭借在可调光面料领域突出的创新能力被授予“中国遮阳窗饰新材料创新示范基地”的称号。

可调光面料的核心生产工艺是通过织造一次成型，发行人在织造工序中纱线的选择、组织结构的设计以及经纬密度等工艺上拥有核心技术优势。公司注重纱线的精细度选择和搭配，从细度的 20D、30D、50D 到 1500D 各类纱线进行匹配和纱线处理，从瑞士进口专业纱线空气变形丝处理机，保证纱线在织造时的均匀度和光滑度。公司在绞综纱罗网状结构与单经重纬实体组织交替织造工艺、重经重纬多层交织且可以分层的织造技术，高精细纱线与粗规格提升线混合一次性交织技术等织造工艺上拥有核心技术优势。公司提出的“高清晰、不散边、全闭合”等成为业内判断可调光面料质量优劣的认可标准。

报告期内，发行人可调光面料的生产工艺无明显变化，主要是在纱线的精细度和收缩稳定性方面进行了一定改进，对单位材料成本没有明显影响。

（2）阳光面料

阳光面料需将 PVC 等原料进行改性造粒，将改性后 PVC 经包覆工艺在聚酯纤维或玻璃纤维表面连续均匀包覆成复合材料，再进行整经、织造、定型等工序。造粒和包覆抽丝工序是阳光面料的特有工序，也是影响原材料产出率 and 产品质量的关键工序。

公司在造粒工序中持续优化造粒的配方，调整辅料的种类与占比，使色母粒质量稳定，塑性较高，形成改性后的功能性 PVC 材料，为保障后续包覆抽丝工

序的质量稳定提供了有力支持，并形成了造粒工序的核心技术——具有高阻燃高日晒的高分子材料造粒技术。该技术以聚氯乙烯为主要原料，添加高性能复配阻燃体系和抗老化体系，使材料具有高阻燃高日晒的特点。复合高性能阻燃体系中各阻燃剂的比例及与树脂的相容性、抗老化体系中各成分的配比关系是该技术的关键影响因素。该工艺使得产品的阻燃等级和色牢度均具有先进性，利用改性高阻燃高日晒的 PVC 复合材料织造的阳光面料，阻燃等级达到 NF P 92-507: 2004 M1 级（难燃材料，为厚度小于或等于 5mm 的软性材料的最高等级）。

包覆抽丝工序主要是将改性后的 PVC 材料包覆在聚酯纤维或玻璃纤维表面，公司在包覆抽丝工序中采用钨钢模具、恒张力系统以及全自动检测和调控系统等，保证了包覆抽丝工序的生产效率以及产出率，使得公司在抽丝机与收卷机的匹配、收卷张力的稳定性、PVC 复合材料的流变性上具有核心优势。

由于造粒和包覆抽丝工序是阳光面料生产环节中最主要的投料与产出工序，后续工序几乎不需要再投入原材料，因此造粒和包覆抽丝工序的产出率对单位材料成本有直接影响。假设其他因素不变，阳光面料造粒及包覆抽丝工序产出率对单位材料成本影响的敏感性分析情况如下：

项目	2019 年	2018 年	2017 年
实际产出率	99.07%	99.26%	98.76%
实际单位材料成本（元/平方米）	4.94	5.34	5.17
产出率为 100%的单位材料成本（元/平方米）	4.90	5.30	5.11
假设产出率为 95%时耗用的单位材料成本（元/平方米）	5.16	5.58	5.38
对阳光面料单位材料成本的影响	4.28%	4.48%	3.96%
假设产出率为 90%时耗用的单位材料成本（元/平方米）	5.44	5.89	5.67
对阳光面料单位材料成本的影响	10.08%	10.29%	9.73%

2、发行人可调光面料毛利率 2018 年、2019 年高于西大门、阳光面料 2019 年毛利率高于西大门的原因及合理性

（1）可调光面料

报告期内，发行人与西大门的可调光面料单价与单位成本情况如下：

单位：元/平方米				
公司	项目	2019 年度	2018 年度	2017 年度

公司	项目	2019 年度	2018 年度	2017 年度
发行人	单价	9.88	10.31	10.50
	单位成本	4.39	4.57	4.91
	其中：单位材料	2.76	2.91	2.87
	单位人工	0.56	0.53	0.51
	单位制造费用及燃料动力	1.07	1.13	1.53
	毛利率	55.61%	55.67%	53.20%
西大门	单价	14.51	14.21	13.37
	单位成本	7.00	6.73	6.19
	其中：单位材料	3.11	2.76	2.59
	单位人工	0.95	0.94	0.89
	单位制造费用及燃料动力	2.94	3.03	2.71
	毛利率	51.76%	52.67%	53.71%

结合上述各项毛利率影响因素的对比情况，对发行人可调光面料 2018 年、2019 年毛利率高于西大门的原因及合理性分析如下：

1) 单价：报告期内，发行人可调光面料涵盖了市场受众最广的基础款和其他各种细分品类，单价从几元/平方米至几十元/平方米不等，其中基础款销量占比较大同时价位相对较低，因此发行人可调光面料平均单价相对较低；而西大门可调光面料的品类和产销量远小于发行人，其产品结构和价格分布无法与发行人形成充分对标，因此发行人可调光面料平均单价与西大门不具有可比性。

2) 单位材料成本：报告期内，发行人可调光面料单位材料成本的变动方向与原材料市场价格变动方向一致，而西大门 2019 年的单位材料成本变动方向与原材料市场价格变动方向存在差异，发行人单位材料成本与西大门整体差异较小，对单位成本差异的影响权重较小。

3) 单位人工成本：报告期内，发行人和西大门可调光面料单位人工成本在单位成本中的占比较小，对单位成本差异的影响权重较小。发行人单位人工成本较低，主要系产销量较大产生的规模效应所致。

4) 单位制造费用及燃料动力：报告期内，发行人可调光面料的产销量逐年增长，且远大于西大门，2017 年-2019 年公司可调光面料产销量分别约为西大门的 3 倍、4 倍、5 倍，由此产生的规模效应导致发行人单位产销量分摊的制造费

用及燃料动力逐年降低且远低于西大门。单位制造费用及燃料动力较低是发行人可调光面料 2018 年、2019 年毛利率高于西大门的主要原因。

（2）阳光面料

报告期内，发行人与西大门的阳光面料单价与单位成本情况如下：

单位：元/平方米				
公司	项目	2019 年度	2018 年度	2017 年度
发行人	单价	16.02	15.06	14.92
	单位成本	7.83	8.22	8.42
	其中：单位材料	4.94	5.34	5.17
	单位人工	0.88	0.80	0.91
	单位制造费用及燃料动力	2.01	2.08	2.34
	毛利率	51.13%	45.43%	43.58%
西大门	单价	16.59	16.79	17.19
	单位成本	9.00	9.23	8.98
	其中：单位材料	6.00	6.25	6.06
	单位人工	0.82	0.82	0.79
	单位制造费用及燃料动力	2.18	2.16	2.13
	毛利率	45.77%	45.04%	47.75%

结合上述各项毛利率影响因素的对比情况，对发行人阳光面料 2019 年毛利率高于西大门的原因及合理性分析如下：

1) 单价：2017 年、2018 年，发行人阳光面料平均单价低于西大门；2019 年，发行人增加了高价位的小开孔率及双色等系列产品的推广和销售，导致阳光面料平均单价有所上升，同时西大门阳光面料平均单价有所下降，导致发行人与西大门销售单价的差距逐渐缩小。销售单价差距的缩小是发行人阳光面料 2019 年毛利率高于西大门的主要原因。

2) 单位材料成本：报告期内，发行人和西大门阳光面料单位材料成本的变动方向均与原材料市场价格变动方向一致。发行人阳光面料单位材料成本保持低于西大门，主要原因系发行人造粒和包覆抽丝工序的工艺先进性使得原材料的产出率保持在较高水平，以及阳光面料双层调光系列用料较少。单位材料成本保持相对较低是发行人阳光面料 2019 年毛利率高于西大门的次要原因。

3) 单位人工成本：报告期内，发行人和西大门阳光面料单位人工成本不存在较大差异，且单位人工成本在单位成本中的占比较小，对单位成本的影响权重较小。

4) 单位制造费用及燃料动力：报告期内，发行人和西大门阳光面料单位制造费用和燃料动力不存在较大差异，对单位成本差异的影响权重较小。

二、核查情况

（一）核查程序

申报会计师履行了以下核查程序：

1、获取发行人及西大门的员工人数、机器设备规模、产能情况，分析发行人产能的合理性；对比分析发行人及西大门营业收入、毛利率、净利润、净利率、净利润增长率等指标，分析发行人利润规模及增长趋势、销售净利率远高于西大门的原因及合理性；对比分析发行人在技术、产能、员工人数、固定资产、下游客户、管理费用率和研发费用率方面与西大门的差异情况。

2、获取发行人的产量明细表和电量耗用明细表，对比西大门的产品结构和耗电情况，分析差异的原因及合理性；对比同行业可比公司主营业务成本构成，并分析发行人的燃料与动力采购金额与产品的配比关系，分析是否符合行业特征；抽查发行人相关费用的合同、记账凭证及原始单据，查询发行人银行资金流水，并获取发行人控股股东、实际控制人、董事、监事、高级管理人员资金流水，核查是否存在发行人控股股东、实际控制人或关联方代为垫付相关费用的情形。

3、获取发行人的产量明细表和采购明细表，对比西大门 2018-2019 年的产品结构和聚酯纤维采购数量；对发行人 2017-2019 年产量和聚酯纤维采购数量之间的关系进行分析。

4、访谈了公司的生产负责人，了解公司的产品特点、工艺流程和生产过程，了解生产相关资产的构成及效用；分析了固定资产余额及构成与收入结构和变化趋势的匹配性；对固定资产和在建工程执行了盘点和监盘程序。

5、对发行人生产管理人员以及财务人员进行访谈，了解发行人生产工艺的具体特点、优势、先进性及报告期内的变化情况；将生产工艺优化对发行人产品

中单位材料成本的影响程度进行敏感性分析；将主要产品毛利率与同行业可比公司西大门进行对比分析。

（二）核查结论

经核查，申报会计师认为：

1、发行人产能高于西大门具有合理性；发行人利润规模及增长趋势、销售净利率高于西大门具有合理原因；发行人在技术、产能、员工人数、固定资产、下游客户、管理费用率和研发费用率方面与西大门的差异具有合理性。

2、发行人的电费采购量低于西大门具有合理原因；发行人的燃料与动力采购金额与自身产量相匹配，符合行业特征；不存在由发行人控股股东、实际控制人或关联方代为垫付相关费用的情形。

3、发行人 2018-2019 年采购的聚酯纤维数量与西大门接近具有合理原因；2018-2019 年产量和聚酯纤维采购数量关系与 2017 年不一致的原因具有合理性。

4、发行人的产品特点、工艺流程和生产过程，与生产相关资产的构成及效用具有一致性；发行人的固定资产余额及构成与收入结构和变化趋势具有匹配性；固定资产、在建工程账实相符，不存在差异。

5、发行人可调光面料毛利率 2018 年、2019 年高于西大门、阳光面料 2019 年毛利率高于西大门具有合理性。

问题 2、关于收入与客户

首轮问询回复显示：

（1）发行人报告期向贸易商客户的销售占比分别为 27.89%、29.04%和 33.75%。发行人面料贸易商客户一般为当地知名的大型遮阳产品贸易商，并非专门销售公司产品。发行人向面料贸易商销售的遮光面料、可调光面料和阳光面料的单价和毛利率各期与生产商均存在一定差异，发行人称系因为销售产品结构差异所致，如发行人对生产商的阳光面料基础款销量占比相对较高，因此对生产商的阳光面料销售毛利率低于贸易商。

(2) 发行人自然人和个体工商客户较多，且发行人第三方回款中由境外客户指定回款的金额较高。发行人客户外销主要客户 OOO “AKURA-S” 2017 年成立，成立当年即成为发行人主要客户，OOO “AKURA-S” 的货款存在由多名其他方代为支付的情形，首轮问询回复未对此作出充分解释说明。

(3) 发行人与 24 个内销客户签署了《返利协议》，以全年采购量为基础制定了返利政策，其中 23 个客户为遮阳成品生产商，1 个客户为面料贸易商。报告期内各年度，发行人返利金额分别为 87.57 万元、118.31 万元和 129.93 万元。

(4) 发行人与主要客户合作时间从 2016 年开始，原因系承接玉马窗饰客户资源。此外，发行人已与 BAMAR、SHADES、TOP、NEVALUZ、HUNDP. AS、COULISSE 等国外知名厂商建立了长期稳定的战略合作关系，但发行人各类产品前五大客户中均有客户 HUNDP. AS、COULISSE。

请发行人：

(1) 补充披露主要贸易商客户的基本情况，包括设立时间、注册资本、股权结构、经营规模、初次合作时间；说明贸易商客户是否与发行人存在关联关系或其他未披露的利益安排，各期应收账款及回款情况，是否存在第三方回款的情形；说明贸易商客户的经营品类，发行人产品在贸易商客户的销售体系中的地位。

(2) 按照遮光面料、可调光面料和阳光面料分别说明在同为基础款的情形下，发行人对贸易商和生产商的销售价格和毛利率的差异情况，是否存在对贸易商的销售价格和毛利率持续高于生产商的情形，如是，请说明合理性、是否符合行业特征；补充说明贸易商客户的下游客户情况和终端销售的实现情况。

(3) 结合与自然人和个体工商户的合作背景，说明其向发行人直接采购面料的原因及合理性；说明对其销售的开票情况、货款支付情况和收入确认的相关单据情况，是否存在现金交易情形。

(4) 说明境外客户指定回款情形中，代为支付方的基本情况、与客户的关系，第三方代支付的合理性、必要性，是否符合行业惯例。

(5) 结合《返利协议》的主要内容，返利金额的测算过程、执行情况和结算方式，说明对生产商和贸易商的返利政策是否存在差异；说明发行人对于返利金

额的会计处理，是否符合《企业会计准则》的规定，相关返利金额是否与发行人销售收入相匹配、是否存在由发行人控股股东、实际控制人或关联方支付返利的情形。

(6) 补充披露报告期内发行人向 HUNDP. AS、COULISSE 的销售金额及占比、销售内容、合作时间，建立长期稳定的战略合作关系的具体表现，发行人与各类产品主要客户、供应商开始合作时间(从玉马窗饰与主要客户合作时间起算)。结合 OOO “AKURA-S” 的股东背景及其从业经历、经营规模等分析 OOO “AKURA-S” 2017 年成立当年即成为发行人主要客户的原因及合理性。发行人其他主要客户是否存在相似情形，如有，请分析与相关客户合作的背景及合理性。

请保荐人、申报会计师发表明确意见，并比照《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 29 的要求，说明对贸易商客户收入实现情况的核查过程和核查结论。

回复：

一、补充说明

(一) 补充披露主要贸易商客户的基本情况，包括设立时间、注册资本、股权结构、经营规模、初次合作时间；说明贸易商客户是否与发行人存在关联关系或其他未披露的利益安排，各期应收账款及回款情况，是否存在第三方回款的情形；说明贸易商客户的经营品类，发行人产品在贸易商客户的销售体系中的地位

1、补充披露主要贸易商客户的基本情况，包括设立时间、注册资本、股权结构、经营规模、初次合作时间；说明贸易商客户是否与发行人存在关联关系或其他未披露的利益安排

报告期内，发行人向前五大贸易商客户的销售情况如下：

单位：万元				
年度	序号	客户名称（同一控制下合并）	销售收入	占贸易商收入比重
2020 年 1-6 月	1	PRZEDSIĘBIORSTWO PRODUKCYJNO-HANDLOWE BAMAR -POLD.BŁACHA SP.J.	1,261.70	26.78%

年度	序号	客户名称（同一控制下合并）	销售收入	占贸易商收入比重
	2	UNITED BLINDS(UK) LIMITED、HOME CREATIONS INTERNATIONAL LIMITED	619.07	13.14%
	3	TOP RAAM DECORATIES B.V.、TOP WINDOW COVERING LLC、TOP TEXTILES CANADA INC.	461.54	9.80%
	4	NEXT ERA, LLC.	436.19	9.26%
	5	ROCA INTERNATIONAL LIMITED	378.12	8.03%
	合计		3,156.62	67.00%
2019 年	1	PRZEDSIĘBIORSTWO PRODUKCYJNO-HANDLOWE BAMAR -POLD.BŁACHA SP.J.	4,536.10	36.02%
	2	UNITED BLINDS(UK) LIMITED、HOME CREATIONS INTERNATIONAL LIMITED	1,689.34	13.41%
	3	NEXT ERA, LLC.	1,037.56	8.24%
	4	TOP RAAM DECORATIES B.V.、TOP WINDOW COVERING LLC、TOP TEXTILES CANADA INC.	830.70	6.60%
	5	成都锐宇窗饰制品有限公司	465.48	3.70%
	合计		8,559.18	67.96%
2018 年	1	PRZEDSIĘBIORSTWO PRODUKCYJNO-HANDLOWE BAMAR -POLD.BŁACHA SP.J.	3,226.47	35.70%
	2	UNITED BLINDS(UK) LIMITED、HOME CREATIONS INTERNATIONAL LIMITED	1,059.83	11.73%
	3	NEXT ERA, LLC.	653.30	7.23%
	4	TOP RAAM DECORATIES B.V.、TOP WINDOW COVERING LLC、TOP TEXTILES CANADA INC.	591.05	6.54%
	5	SUNMATE	460.79	5.10%
	合计		5,991.43	66.29%
2017 年	1	PRZEDSIĘBIORSTWO PRODUKCYJNO-HANDLOWE BAMAR -POLD.BŁACHA SP.J.	1,938.61	28.25%
	2	NEXT ERA, LLC.	942.78	13.74%
	3	TOP RAAM DECORATIES B.V.	404.64	5.90%
	4	UNITED BLINDS(UK) LIMITED	358.41	5.22%
	5	HANPOWER INDUSTRY CO., LIMITED.	316.86	4.62%
	合计		3,961.31	57.72%

上述主要贸易商客户的基本情况如下表所示：

客户名称	设立时间	注册资本	股权结构	经营规模	初次合作时间
PRZEDSIĘBIORSTWO PRODUKCYJNO-HANDLOWE	1991 年	-	BŁACHA Dariusz Aleksander,P YTEL Sławomir Stanisław,WIE	2018 年销售额约 6,000-7,000 万 PLN	2010 年

客户名称	设立时间	注册资本	股权结构	经营规模	初次合作时间
BAMAR-POL D.BŁACHA SP.J.			CZOREK Ryszard Feliks		
NEXT ERA, LLC.	2014 年	-	Paul Chalem 持有 100%股权	2018 年销售额约 1,200 万美元	2014 年
UNITED BLINDS (UK) LIMITED	2010 年	-	LEIMING YU 持有 70%股权, FENG WANG 持有 30%股权	2018 年 12 月 31 日总资产约 200 万 GBP, 净资产约 30-50 万 GBP	2011 年
HOME CREATIONS INTERNATIONAL LIMITED	2016 年	-	LEIMING YU 持有 100%股权	2018 年 12 月 31 日总资产约 80 万 GBP	2018 年
TOP RAAM DECORATIES B.V.	1998 年	€ 90,756(Social Capital)	ARISE PREMIUMS B.V. ACHTERZEEDIJK 57 56 2992 SB BARENDRECHT 持有 100% 股权	2018 年 12 月 31 日总资产约 300 万欧元	2011 年
TOP WINDOW COVERING LLC	2009 年	-	-	-	2018 年
TOP TEXTILES CANADA INC.	2017 年	-	Nelissen, Peter 持有 100%股权	-	2018 年
HANPOWER INDUSTRY CO., LIMITED.	2006 年	1,000 港币	谢涵奕持有 100%股权	-	2012 年
SUNMATE	2014 年	-	CHENGZHI SUN (孙承志) 持有 80%股权, SAM CHEN 持有 20%股权	2019 年营业收入约 300 万美元	2015 年
ROCA INTERNATIONAL LIMITED	2015 年	HK\$10,000.(Paid-up Capital)	Zhou Feng 持有 100%股权	-	2015 年
成都锐宇窗饰制品有限公司	2011 年	300 万元人民币	张治民持有 51.67%股权, 甄秀芳持有 48.33%股权	2018 年营业收入约 500-600 万元	2016 年

注 1：上述境外客户的信息来源为中国出口信用保险公司的海外资信报告。

注 2：上述境内客户除经营规模以外的基本信息来源为国家企业信用信息公示系统 (<http://www.gsxt.gov.cn/>)、企查查 (<https://www.qcc.com/>)。

注 3：境内客户经营规模数据来源于其提供的财务报表。

注 4：SUNMATE 注销于 2019 年 12 月 19 日。

注 5：HOME CREATIONS INTERNATIONAL LIMITED、成都锐宇窗饰制品有限公司、TOP WINDOW COVERING LLC、TOP TEXTILES CANADA INC. 的初次合作时间为与玉马遮阳的初次合作时间，其余公司的首次合作时间为与玉马窗饰的初次合作时间。

上述贸易商客户中，SUNMATE 曾为公司的关联方，系实际控制人孙承志曾经控制的企业，已于 2019 年 12 月 19 日注销。除此之外，上述其他贸易商客户与发行人不存在关联关系或其他未披露的利益安排。

2、各期应收账款及回款情况，是否存在第三方回款的情形

报告期内，发行人主要贸易商客户的应收账款及回款情况如下：

单位：万元

序号	客户名称	2020-6-30		2019-12-31		2018-12-31		2017-12-31		是否存在第 三方回款的 情形
		应收账款余 额	期后回款	应收账款余 额	期后回款	应收账款余 额	期后回款	应收账款余 额	期后回款	
1	PRZEDSIĘBIORSTWO PRODUKCYJNO-HANDLOWE BAMAR-POL D.BŁACHA SP.J.	484.26	484.26	149.16	149.16	430.57	430.57	223.94	223.94	否
2	NEXT ERA, LLC.	319.05	313.79	269.30	269.30	167.59	167.59	1.38	1.38	是
3	UNITED BLINDS (UK) LIMITED	157.07	157.07	191.11	191.11	112.10	112.10	138.53	138.53	是
4	HOME CREATIONS INTERNATIONAL LIM ITED	250.16	109.29	81.67	81.67	-	-	-	-	否
5	TOP RAAM DECORATIES B.V.	159.99	159.99	65.82	65.82	51.77	51.77	49.30	49.30	否
6	TOP WINDOW COVERING LLC	47.83	47.83	53.27	53.27	28.69	28.69	-	-	否
7	TOP TEXTILES CANADA INC.	43.21	43.21	37.24	37.24	44.31	44.31	-	-	否
8	HANPOWER INDUSTRY CO., LIMITED.	-	-	-	-	-	-	-	-	否
9	SUNMATE	-	-	-	-	824.10	824.10	382.96	382.96	否
10	ROCA INTERNATIONAL LIMITED	211.59	132.37	-	-	-	-	21.83	21.83	否
11	成都锐宇窗饰制品有限公司	83.59	83.59	-	-	-	-	36.75	36.75	是

注 1：期后回款指各年末应收账款截至 2020 年 9 月 30 日的回款金额。

注 2：SUNMATE 注销于 2019 年 12 月 19 日。

3、说明贸易商客户的经营品类，发行人产品在贸易商客户的销售体系中的地位

报告期内，主要贸易商客户的经营品类，发行人产品在贸易商客户的销售体系中的地位以及下游客户情况如下：

客户名称	经营品类	发行人产品在客户销售体系中的地位	下游客户情况
PRZEDSIĘBIORSTWO PRODUKCYJNO-HANDLOWE BAMAR-POL D.BŁACHA SP.J.	遮阳面料、窗帘配件、胶带	重要供应商	下游客户主要为遮阳成品生产商，主要客户为：Autograf、Viko、Mercuri Bros、Modern Look Ltd、Ego Slovakia Sro 等
NEXT ERA, LLC.	遮阳面料、窗帘配件、沙发布、墙纸等	重要供应商	下游客户主要为遮阳成品生产商，主要客户为：Persianas Y Enrouables Safra S.A.S 等
UNITED BLINDS (UK) LIMITED	垂直帘、卷帘以及配件	重要供应商	下游客户主要为遮阳成品生产商，主要客户为：Elegency Blinds UK、A Star Blinds UK、Impress Blinds UK、Hollywood Blinds UK、Tiger Blinds UK 等
HOME CREATIONS INTERNATIONAL LIMITED	遮阳面料、窗帘配件、木百叶	重要供应商	下游客户主要为遮阳成品生产商，主要客户为 Pentagrama S.A.S、DW Blinds、Boston Blinds、Simon Culley Blinds、Beautiful Blinds 等
TOP RAAM DECORATIES B.V.	窗帘、配件、机器	重要供应商	下游客户主要为遮阳成品生产商
TOP WINDOW COVERING LLC	窗帘、配件、机器	重要供应商	下游客户主要为遮阳成品生产商
TOP TEXTILES CANADA INC.	窗帘、配件、机器	重要供应商	下游客户主要为遮阳成品生产商
HANPOWER INDUSTRY CO., LIMITED.	卷帘、垂直帘、阳光面料、轨道、拉绳等窗帘行业制品的贸易	重要供应商	下游客户主要为遮阳成品生产商，主要为 Pentagrama S.A.S、P.Fabricant De Store、Products Lantex Canada、Decoration Textile Co.,Ltd. 等
SUNMATE	遮阳面料、面料裁切机等	重要供应商	下游客户主要为遮阳成品生产商，主要客户为 Texton Inc.、Sundance Window Coverings、Dark Night、Mirbeck Window Fashion、A&I Manufacturing Inc. 等
ROCA INTERNATIONAL LIMITED	遮阳面料、窗帘配件、墙纸等	重要供应商	下游客户主要为遮阳成品生产商，主要客户为 Tradicao Distribuidora De Persianas Ltda 等
成都锐宇窗饰制品有限公司	阳光面料、卷帘、窗饰配件、电机	重要供应商	下游客户主要为遮阳成品生产商，主要客户为成都鼎尚特奈遮阳技术有限公司、成都仁仁爱家窗饰有限公司等

（二）按照遮光面料、可调光面料和阳光面料分别说明在同为基础款的情形下，发行人对贸易商和生产商的销售价格和毛利率的差异情况，是否存在对贸易商的销售价格和毛利率持续高于生产商的情形，如是，请说明合理性、是否符合行业特征；补充说明贸易商客户的下游客户情况和终端销售的实现情况

1、按照遮光面料、可调光面料和阳光面料分别说明在同为基础款的情形下，发行人对贸易商和生产商的销售价格和毛利率的差异情况，是否存在对贸易商的

销售价格和毛利率持续高于生产商的情形，如是，请说明合理性、是否符合行业特征

公司拥有遮光面料、可调光面料和阳光面料 3 大类上千种产品，其中遮光面料分为全遮光款和半遮光款，可调光面料分为基础款、精细款、提绣印款、香格里拉款和其他系列，阳光面料分为基础款、双层调光款、提印款和其他系列。报告期内，外销和内销市场由于消费需求偏好、客户需求偏好、市场竞争程度、不同地区细分产品结构及公司销售推广策略的不同，导致公司主要产品的内销与内销平均单价和毛利率存在较大差异，因此从内销和外销分别分析遮光面料全遮光款、遮光面料半遮光款、可调光面料基础款和阳光面料基础款对贸易商和生产商的销售价格和毛利率的差异情况。

（1）遮光面料全遮光款

报告期内，遮光面料全遮光款生产商和贸易商销售价格和毛利率情况如下：

单位：元/平方米

区域	项目	客户性质	2020 年 1-6 月	2019 年度	2018 年度	2017 年度
内销	单价	生产商	11.03	11.44	10.95	10.54
		贸易商	13.70	13.25	11.61	-
		差异	2.67	1.81	0.66	-
	毛利率	生产商	23.88%	30.50%	25.38%	25.08%
		贸易商	20.12%	18.45%	22.05%	-
		差异	-3.76 个百分点	-12.05 个百分点	-3.33 个百分点	-
外销	单价	生产商	14.36	13.33	12.94	12.40
		贸易商	13.03	12.83	11.64	12.06
		差异	-1.33	-0.51	-1.31	-0.34
	毛利率	生产商	38.52%	34.43%	35.40%	38.05%
		贸易商	38.24%	36.57%	31.38%	37.00%
		差异	-0.28 个百分点	2.14 个百分点	-4.02 个百分点	-1.05 个百分点

1) 内销

报告期内，遮光面料全遮光款内销单价和毛利率贸易商客户与生产商客户整体差异不大，2019 年度毛利率贸易商客户明显低于生产商客户，主要原因系贸

易商订单金额较小，公司根据产能及生产计划情况，对于部分订单量较小且生产效益较低的产品直接外购成品面料进行出售，导致毛利率相对较低。

2) 外销

报告期内，遮光面料全遮光款外销单价和毛利率贸易商客户与生产商客户整体差异不大，毛利率的差异主要是不同客户采购的细分品类差异导致的。

(2) 遮光面料半遮光款

报告期内，遮光面料半遮光款生产商和贸易商销售价格和毛利率情况如下：

单位：元/平方米

区域	项目	客户性质	2020 年 1-6 月	2019 年度	2018 年度	2017 年度
内销	单价	生产商	7.13	7.11	7.22	6.51
		贸易商	5.07	4.84	4.73	4.29
		差异	-2.06	-2.27	-2.50	-2.22
	毛利率	生产商	31.03%	29.69%	33.60%	30.30%
		贸易商	18.45%	12.08%	12.00%	8.53%
		差异	-12.58 个百分点	-17.62 个百分点	-21.60 个百分点	-21.77 个百分点
外销	单价	生产商	7.88	7.77	7.39	7.22
		贸易商	8.09	7.99	7.46	6.70
		差异	0.20	0.21	0.07	-0.52
	毛利率	生产商	36.17%	36.08%	35.10%	34.73%
		贸易商	34.24%	31.90%	30.58%	23.63%
		差异	-1.92 个百分点	-4.18 个百分点	-4.51 个百分点	-11.10 个百分点

1) 内销

报告期内，遮光面料半遮光款内销贸易商客户单价和毛利率均低于生产商客户。主要原因系：报告期内，内销贸易商客户主要采购价格相对较低的窄幅系列产品，该产品市场竞争较为充分，价格敏感度较高，公司执行较低的价格策略；内销生产商客户主要采购卷帘短纤系列产品，该产品价格和毛利率相对较高。

2) 外销

报告期内，遮光面料半遮光款外销贸易商客户与生产商客户单价不存在较大

差异，外销贸易商客户毛利率低于生产商客户。主要原因系：报告期内，外销生产商客户主要采购短纤系列产品，外销贸易商客户除采购短纤系列产品外还采购了一定比例的平纹色涂系列产品，该产品单价和成本均较高，毛利率相对较低。2017 年外销贸易商客户毛利率明显较低，主要系公司与贸易商客户 UNITED BLINDS (UK) LIMITED 合作初期，公司向其销售的部分产品与其此前向其他面料厂商采购的产品存在一定色差，公司为维护客户关系，经双方协商，对该部分产品提供一定的价格折让。

（3）可调光面料基础款

报告期内，可调光面料基础款生产商和贸易商销售价格和毛利率情况如下：

单位：元/平方米

区域	项目	客户性质	2020 年 1-6 月	2019 年度	2018 年度	2017 年度
内销	单价	生产商	4.39	4.79	5.65	6.56
		贸易商	11.75	10.88	11.28	10.61
		差异	7.36	6.09	5.62	4.05
	毛利率	生产商	37.95%	37.51%	38.83%	39.96%
		贸易商	59.35%	54.59%	52.92%	51.11%
		差异	21.40 个百分点	17.09 个百分点	14.09 个百分点	11.15 个百分点
外销	单价	生产商	10.05	10.87	10.52	9.72
		贸易商	5.53	5.83	5.94	6.11
		差异	-4.52	-5.04	-4.57	-3.61
	毛利率	生产商	58.67%	57.69%	57.41%	53.09%
		贸易商	40.63%	38.77%	38.38%	35.62%
		差异	-18.03 个百分点	-18.91 个百分点	-19.02 个百分点	-17.46 个百分点

可调光面料基础款作为公司可调光面料中的主要品类，产品种类丰富。可调光面料基础款按照外观设计和遮光效果的不同可划分为单色系列、木纹半遮光系列和木纹全遮光系列三个主要子系列，呈现三种产品价位。因此，区分可调光面料基础款三个系列，公司对生产商和贸易商的销售价格和毛利率的差异情况如下：

1) 可调光面料基础款单色系列

报告期内，可调光面料基础款单色系列生产商和贸易商销售价格和毛利率情

况如下:

单位: 元/平方米

区域	项目	客户性质	2020 年 1-6 月	2019 年度	2018 年度	2017 年度
内销	单价	生产商	3.89	3.86	4.15	4.32
		贸易商	4.42	4.67	4.92	6.32
		差异	0.54	0.81	0.76	2.00
	毛利率	生产商	34.68%	27.36%	26.18%	23.47%
		贸易商	38.53%	43.34%	38.57%	47.52%
		差异	3.85 个百分点	15.98 个百分点	12.39 个百分点	24.05 个百分点
外销	单价	生产商	5.34	5.38	5.22	5.26
		贸易商	4.02	4.43	4.39	4.45
		差异	-1.32	-0.95	-0.83	-0.81
	毛利率	生产商	49.16%	45.15%	42.18%	37.21%
		贸易商	32.24%	30.45%	26.97%	21.97%
		差异	-16.93 个百分点	-14.70 个百分点	-15.22 个百分点	-15.24 个百分点

①内销

报告期内,内销贸易商客户采购可调光面料基础款单色系列的金额极小,销售额年均占比约为 0.4%,贸易商单价和毛利率与生产商存在差异系采购的具体单品构成不同。

②外销

外销贸易商客户整体单价和毛利率低于外销生产商客户,主要系外销贸易商客户 PRZEDSIĘBIORSTWO PRODUKCYJNO-HANDLOWE BAMAR-POL D.BŁACHA SP.J.为公司的主要客户,采购规模较大,公司给予其一定的价格优惠所致。

2) 可调光面料基础款木纹半遮光系列

报告期内,可调光面料基础款木纹半遮光系列生产商和贸易商销售价格和毛利率情况如下:

单位: 元/平方米

区域	项目	客户性质	2020 年 1-6 月	2019 年度	2018 年度	2017 年度
----	----	------	--------------	---------	---------	---------

区域	项目	客户性质	2020 年 1-6 月	2019 年度	2018 年度	2017 年度
内销	单价	生产商	6.27	7.43	8.56	9.24
		贸易商	8.41	8.70	8.84	8.58
		差异	2.14	1.27	0.27	-0.66
	毛利率	生产商	40.20%	45.36%	53.54%	54.04%
		贸易商	54.57%	54.12%	55.44%	55.32%
		差异	14.38 个百分点	8.75 个百分点	1.89 个百分点	1.27 个百分点
外销	单价	生产商	8.03	8.33	8.60	8.93
		贸易商	7.07	7.33	7.74	7.67
		差异	-0.95	-1.00	-0.86	-1.26
	毛利率	生产商	52.95%	50.91%	52.78%	52.20%
		贸易商	46.43%	44.86%	47.46%	45.77%
		差异	-6.52 个百分点	-6.05 个百分点	-5.32 个百分点	-6.43 个百分点

①内销

报告期内，内销销贸易商客户采购木纹全遮光系列金额较小，销售额年均占比约为 4%，贸易商单价和毛利率与生产商存在差异系采购的具体单品构成不同。

②外销

外销贸易商客户整体单价和毛利率低于外销生产商客户，主要系公司给予主要客户 PRZEDSIĘBIORSTWO PRODUKCYJNO-HANDLOWE BAMAR-POL D.BŁACHA SP.J 一定的价格优惠；以及为有效开拓印度市场，针对印度市场竞争较充分、价格敏感度较高等特点，给予贸易商客户 OCEAN WIND CORPORATION LIMITED 一定的价格优惠所致。

3) 可调光面料基础款木纹全遮光系列

报告期内，可调光面料基础款木纹全遮光系列生产商和贸易商销售价格和毛利率情况如下：

单位：元/平方米

区域	项目	客户性质	2020 年 1-6 月	2019 年度	2018 年度	2017 年度
内销	单价	生产商	13.21	12.68	14.23	15.06
		贸易商	17.70	15.35	15.99	18.53

区域	项目	客户性质	2020 年 1-6 月	2019 年度	2018 年度	2017 年度
	毛利率	差异	4.48	2.67	1.76	3.47
		生产商	59.69%	53.80%	57.53%	56.49%
		贸易商	72.22%	61.79%	61.52%	66.64%
		差异	12.53 个百分点	8.00 个百分点	3.99 个百分点	10.15 个百分点
外销	单价	生产商	15.44	16.22	16.54	16.90
		贸易商	13.48	14.55	15.13	15.61
		差异	-1.96	-1.67	-1.41	-1.29
	毛利率	生产商	64.07%	63.01%	62.96%	60.10%
		贸易商	55.16%	58.29%	56.08%	56.55%
		差异	-8.91 个百分点	-4.72 个百分点	-6.88 个百分点	-3.54 个百分点

①内销

报告期内，内销销贸易商客户采购木纹全遮光系列金额较小，销售额年均占比约为 6%，贸易商单价和毛利率与生产商存在差异系采购的具体单品构成不同。

②外销

外销贸易商客户单价和毛利率均低于生产商客户，主要原因系公司为有效开拓巴西、印度市场，针对该等地区市场价格敏感度较高的特点，给予客户 NORONHA INDUSTRIA E COMERCIO DE PERSIANAS LTDA ME 和客户 OCEAN WIND CORPORATION LIMITED 一定的价格优惠所致。

（4）阳光面料基础款

报告期内，阳光面料基础款生产商和贸易商销售价格和毛利率情况如下：

单位：元/平方米

区域	项目	客户性质	2020 年 1-6 月	2019 年度	2018 年度	2017 年度
内销	单价	生产商	13.61	14.05	13.42	13.40
		贸易商	12.89	13.74	13.38	13.79
		差异	-0.72	-0.31	-0.04	0.39
	毛利率	生产商	44.11%	43.45%	36.67%	35.39%
		贸易商	42.29%	41.74%	37.33%	35.53%
		差异	-1.82 个百分点	-1.71 个百分点	0.66 个百分点	0.14 个百分点

区域	项目	客户性质	2020 年 1-6 月	2019 年度	2018 年度	2017 年度
外销	单价	生产商	18.16	17.93	17.53	17.14
		贸易商	17.13	16.67	16.08	14.92
		差异	-1.03	-1.26	-1.45	-2.23
	毛利率	生产商	57.40%	56.10%	53.12%	50.25%
		贸易商	57.45%	53.31%	50.59%	45.16%
		差异	0.05 个百分点	-2.79 个百分点	-2.54 个百分点	-5.09 个百分点

1) 内销

报告期内，阳光面料基础款内销单价和毛利率贸易商客户与生产商客户不存在较大差异。

2) 外销

报告期内，阳光面料基础款外销单价和毛利率贸易商客户与生产商客户整体差异不大。2017 年度贸易商客户单价和毛利率与生产商相差较多，主要原因系 2017 年度外销贸易商客户采购价格和毛利率相对较低的阳光面料基础款中标准开孔率平纹系列占比较高。

综上，公司对生产商客户和贸易商客户的定价原则不存在差异，报告期内不存在对贸易商的销售价格和毛利率持续高于生产商的情形。

2、补充说明贸易商客户的下游客户情况和终端销售的实现情况

(1) 下游客户情况

贸易商的下游客户情况详见“问题 2、（1）”之回复的相关内容。

(2) 终端销售的实现情况

公司不存在经销商，有部分客户为遮阳面料贸易商。公司向贸易商客户销售的产品均是买断式销售，非质量问题贸易商不能随意退货，贸易商是否实现其对终端客户的销售不影响发行人对该贸易商客户收入的确认。

针对来自贸易商客户的收入，申报会计师比照《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 29 的要求，对贸易商客户收入实现情况进行了核查，详见本回复“问题 2、关于收入与客户”之“二、核查情况”之“（三）

对贸易商客户收入实现情况的核查”相关内容。

报告期各期前五大贸易商客户主营业务收入合计占公司当期主营业务收入的比分别为 57.22%、66.29%、67.96%和 67.00%，占比较高。报告期内，公司向各期前五大贸易商客户销售数量和客户各期末库存情况列表如下（公司累计销售给贸易商的数量与贸易商各期末库存数量的差额视为贸易商已实现最终销售的数量）：

年度	销售数量（万平方米）	期末存货情况	
		数量（万平方米）	占比
2020 年 1-6 月	294.23	111.49	37.89%
2019 年	837.11	173.89	20.77%
2018 年	655.07	160.60	24.52%
2017 年	471.54	108.28	22.96%

注：大型贸易商客户根据经营周转需要通常需备有 2-3 个月商品库存，2020 年 6 月末库存占比为占半年度销售数量的比例，与 2017-2019 年末数据不具有可比性。

2017 年末、2018 年末、2019 年末，主要贸易商期末库存数量占当期销售数量的比例为 20%-25%之间，发行人贸易商客户终端销售实现情况良好。

（三）结合与自然人和个体工商户的合作背景，说明其向发行人直接采购面料的原因及合理性；说明对其销售的开票情况、货款支付情况和收入确认的相关单据情况，是否存在现金交易情形

1、结合与自然人和个体工商户的合作背景，说明其向发行人直接采购面料的原因及合理性

公司的自然人和个体工商户客户以销售额较小的零散客户为主，多为采购面料进行窗帘加工的家庭作坊。由于窗帘成品加工操作相对简单，技术门槛相对较低，且定制化程度高，自然人和个体工商户加工后多向周边区域窗帘店进行销售。因此，自然人和个体工商户向发行人直接采购面料具有商业合理性。

2、说明对其销售的开票情况、货款支付情况和收入确认的相关单据情况，是否存在现金交易情形

（1）开票情况

公司的自然人和个体工商户客户分为境外自然人和境内自然人及个体工商

户。公司对境外自然人客户销售开具增值税普通发票；由于境内自然人和个体工商户客户不是一般纳税人，基本不需要发票，因此公司对境内自然人客户以及部分个体工商户的销售没有开具发票，在每月进行增值税纳税申报时作为“未开具发票销售额”申报。

（2）货款支付情况

报告期内，发行人向自然人客户、个体工商户客户的主营业务销售额以及回款情况如下：

单位：万元				
项目	2020 年 1-6 月	2019 年度	2018 年度	2017 年度
向个人客户销售额	239.24	937.54	1,429.57	965.19
回款金额	269.33	1,137.56	1,780.18	984.56
向个体工商户客户销售额	12.40	22.06	6.77	4.06
回款金额	15.45	25.14	7.90	5.05

注：回款金额为含税金额以及极少量配件款，配件在其他业务收入核算。

（3）收入确认的相关单据情况

公司对境内自然人客户以及个体工商户客户销售，按照销售合同（订单）约定，已将货物交付客户，并由客户签收确认，公司根据货物签收单确认收入实现。

公司对境外自然人客户销售主要以 FOB 成交，出口商品在报关离境后，公司根据出口报关单和货运提单确认外销出口收入实现。

（4）现金交易情形

报告期内，公司对自然人客户以及个体工商户客户销售主要采用银行转账或电汇的方式结算，仅在 2017 年度存在现金收款 0.24 万元，2018 年度存在现金收款 0.08 万元。

（四）说明境外客户指定回款情形中，代为支付方的基本情况、与客户的关系，第三方代为支付的合理性、必要性，是否符合行业惯例

1、代为支付方的基本情况、与客户的关系

境外客户指定回款情形的主要原因系境外客户基于外汇管制付款便利性、资金支付习惯、债务关系等原因通过商业合作伙伴向发行人支付货款，或由于外汇

汇率因素通过换汇机构向发行人支付货款，具有商业合理性。

境外客户指定付款的主要代为支付方（年度回款金额人民币50万元以上）的基本情况、与客户的关系如下：

客户名称	指定付款方名称	成立日期	注册地址	与客户的关系
OOO“AKURA-S”	NIGINA TRADING LTD	2017-04-19	RAKICC,Ras Al Khaimah,United Arab Emirates	商业合作伙伴
	OLIVIENTRO COMMERCIAL LTD	2013-12-05	Proteas House, 155, Arch. Makariou III Avenue, 5th Floor, Limassol,Post Code:3026,Cyprus	商业合作伙伴
	OSOO 'AKSY PRODUKT' PER.KASHKINA	2017-07-26	Kashkinalane,6,3,Jalalabad,Kyrgyzstan	商业合作伙伴
	OUWOOD LLC	2018-03-20	Bokonbaeva street 204, office 401, Bishkek, Kyrgyzstan	商业合作伙伴
NEXT ERA,LLC	CI IBLU SAS CL	1983-03-23	Calle 31 no. 44-145, Barrio San Diego, Medellin, Antioquia, Colombia	商业合作伙伴
	VANILLA ENTERPRISES INC	2009-12-21	Av. del Pacifico y Avenida Paseo del Mar, Calle 53, Costa del Este, MMG Tower, Piso 23 Ciudad de Panamá 0801	商业合作伙伴
AO "Uyut"	DIGETSTAR INCORPORATION LLP	2011-02-28	5 Jupiter House, Calleva Park Aldermaston, Reading, Berkshire, Rg7 8nn.	商业合作伙伴
	DISTINCTIVE VERTICAL VENETIANS MFG	1985-06-24	514 Circle Drive East Saskatoon, Saskatchewan S7K 0T8 Canada	商业合作伙伴
	MORRISH TRADE.FINANCE INC.	2011-01-01	Hunkins Waterfront Plaza, Suite 556, Main Street, Charlestown, Nevis	商业合作伙伴
RICANA BLINDS LIMITED	GREENDIAM ENERGY LIMITED	2010-12-31	21, Road 1-Close Blk 3, 3, Flt Flat 15 Festac Lagos Lagos Nigeria	商业合作伙伴
	JITECAL RESOURCES LTD	2012-03-28	11,AkpenaStreet OkotaAgo PlaceWayLagos Nigeria	商业合作伙伴
	OCEANRING GLOBAL LIMITED	2013-11-20	18,SaniAdewaleStreetLagos, Nigeria	商业合作伙伴
KHAVARAN MANUFACTURING AND INTERNATIONAL TRADING GROUP	ARIS DANISMANLIK VE DIS TIC.	2017-09-06	Toktogula Street 75/1, Bishkek, Kyrgyzstan	商业合作伙伴
UNITED BLINDS (UK) LIMITED	FIRST RATE FX LIMITED	2005-11-02	Floor 5 Zig zag Building, 70 Victoria Street, London, Sw1e 6sq	换汇机构

2、第三方代为支付的合理性、必要性

报告期内，指定第三方代为回款的境外客户主要分布于东欧、南美洲、非洲

以及东南亚等欠发达地区，其回款方式与当地商业惯例及外汇支付习惯有关，具有商业合理性。2017 年至 2019 年，同行业可比公司西大门境外客户指定的第三方付款金额分别为 3,392.77 万元、1,056.39 万元和 592.71 万元，境外客户指定第三方付款符合行业惯例。

报告期内，随着公司内部控制逐渐规范，公司加强与客户的沟通，在双方互相理解的基础上，客户逐渐减少通过第三方对公司回款。

（五）结合《返利协议》的主要内容，返利金额的测算过程、执行情况和结算方式，说明对生产商和贸易商的返利政策是否存在差异；说明发行人对于返利金额的会计处理，是否符合《企业会计准则》的规定，相关返利金额是否与发行人销售收入相匹配、是否存在由发行人控股股东、实际控制人或关联方支付返利的情形

1、结合《返利协议》的主要内容，返利金额的测算过程、执行情况和结算方式，说明对生产商和贸易商的返利政策是否存在差异

为持续开拓境内市场、扩大销售，公司基于长期合作关系和境内市场情况，并综合评价客户采购能力、信用状况等因素，制定相关返利政策，与部分优质内销客户签订《返利协议》。

（1）返利协议的主要内容

报告期内，公司按照《返利协议》约定执行相关返利政策。《返利协议》中设定客户返利的最低年度采购金额，并在此基础上设定阶梯返利区间，公司根据客户所达到的返利区间设定不同的返利比例，同时综合考虑公司产品结构和推广策略，对特定产品执行不返利或固定返利比例等特殊政策。

（2）返利金额的测算过程

报告期内，公司根据返利协议约定以客户当期实际采购额和实际回款额为基础计算最终返利金额。具体测算过程为：1）统计客户对返利产品的采购额并据此确定返利比例；2）针对基础产品或特殊推广产品等特定类别产品（包括可调光面料基础款单色系列产品、阳光面料基础款标准开孔率系列产品、特价产品等），执行固定返利比例或不返利的特殊政策；3）特定产品之外的产品按照客户回款

额和已确定的返利比例计算返利；4）如客户当期采购增长额或除基础产品之外的其他系列产品采购额达到一定比例，公司给予其一定的额外返利。按以上程序计算完成后，最终确定各客户的返利金额。

（3）返利政策的执行情况及结算方式

报告期内，公司与共计 24 个内销客户签署了《返利协议》，其中生产商客户 23 个，贸易商客户 1 个。生产商客户和贸易商客户均按照公司制定的返利政策执行，返利政策的主要内容和测算过程等不存在差异。公司对生产商和贸易商客户的返利均采用直接抵减货款的方式进行结算。

综上，公司对生产商客户和贸易商客户的返利政策不存在差异。

2、说明发行人对于返利金额的会计处理，是否符合《企业会计准则》的规定，相关返利金额是否与发行人销售收入相匹配、是否存在由发行人控股股东、实际控制人或关联方支付返利的情形

（1）返利金额的会计处理

根据《企业会计准则第 14 号—收入》规定，销售商品涉及商业折扣的，应当按照扣除商业折扣后的金额确定商品销售金额。商业折扣，是指企业为促进商品销售而在商品标价上给予的价格扣除。公司给予客户的返利，符合企业会计准则关于商业折扣的规定，应按照商业折扣进行相关会计处理。

根据 2020 年 1 月 1 日起施行的修订版《企业会计准则第 14 号—收入》第十四条规定，“企业应当按照分摊至各单项履约义务的交易价格计量收入”；第十五条规定，“企业应当根据合同条款，并结合其以往的习惯做法确定交易价格。在确定交易价格时，企业应当考虑可变对价、合同中存在的重大融资成分、非现金对价、应付客户对价等因素的影响”；第十六条规定，“合同中存在可变对价的，企业应当按照期望值或最可能发生金额确定可变对价的最佳估计数，但包含可变对价的交易价格，应当不超过在相关不确定性消除时累计已确认收入极可能不会发生重大转回的金额。企业在评估累计已确认收入是否极可能不会发生重大转回时，应当同时考虑收入转回的可能性及其比重”。在新收入准则下，公司应当合理估计返利金额，调整当期收入金额，会计处理方式与此前一致。

公司每年年末根据与客户达成的销售返利协议，对该客户的销售情况进行核算，按协议约定计提返利金额，相应冲减当期营业收入及应收账款。

综上所述，公司对销售返利的会计处理符合《企业会计准则》的规定。

（2）相关返利金额是否与发行人销售收入相匹配、是否存在由发行人控股股东、实际控制人或关联方支付返利的情形

报告期内，公司与共计 24 个内销客户签署了《返利协议》，公司的返利金额与返利客户采购额相匹配，与公司整体销售收入的相关性较小。

报告期内，公司返利金额与销售收入、返利客户采购额的对比情况如下：

单位：万元

项目	2020 年 1-6 月	2019 年度	2018 年度	2017 年度
返利金额	21.02	129.93	118.31	87.57
返利客户采购额	649.73	3,984.37	3,969.95	2,479.38
营业收入	16,313.38	38,358.70	32,184.61	25,616.53
占返利客户采购额比例	3.24%	3.26%	2.98%	3.53%
占营业收入比例	0.13%	0.34%	0.37%	0.34%

报告期内，公司返利金额分别为 87.57 万元、118.31 万元、129.93 万元和 21.02 万元，占营业收入的比例较小，2017 年至 2019 年，随着返利客户采购额的逐年增长，返利金额也逐年增长，返利金额与返利客户采购额相匹配。报告期内，不存在由公司控股股东、实际控制人或关联方支付返利的情形。

（六）补充披露报告期内发行人向 HUNDP. AS、COULISSE 的销售金额及占比、销售内容、合作时间，建立长期稳定的战略合作关系的具体表现，发行人与各类产品主要客户、供应商开始合作时间（从玉马窗饰与主要客户合作时间起算）。结合 OOO “AKURA-S” 的股东背景及其从业经历、经营规模等分析 OOO “AKURA-S” 2017 年成立当年即成为发行人主要客户的原因及合理性。发行人其他主要客户是否存在相似情形，如有，请分析与相关客户合作的背景及合理性

1、补充披露报告期内发行人向 HUNDP.AS、COULISSE 的销售金额及占比、销售内容、合作时间，建立长期稳定的战略合作关系的具体表现

报告期内，发行人向 HUNDP. AS、COULISSE 的销售情况如下：

单位：万元，%

年度	客户名称（同一控制下合并）	销售内容	销售收入	占当期主营业务收入的比重
2020 年 1-6 月	HUNDP.AS	遮光面料、阳光面料	41.71	0.27
	COULISSE	遮光面料	18.63	0.12
2019 年	HUNDP.AS	遮光面料、阳光面料	56.15	0.15
	COULISSE	遮光面料	21.15	0.06
2018 年	HUNDP.AS	遮光面料	85.55	0.27
	COULISSE	遮光面料	7.49	0.02
2017 年	HUNDP.AS	遮光面料、可调光面料	111.44	0.45
	COULISSE	遮光面料	5.03	0.02

发行人与 HUNDP. AS、COULISSE 建立了长期稳定的战略合作关系，具体表现如下：

（1）双方具有较长的合作历史

HUNDP. AS、COULISSE 均为发行人承接的玉马窗饰的客户资源，玉马窗饰与 HUNDP. AS 开始合作于 2008 年，与 COULISSE 开始合作于 2012 年，发行人与上述客户具有较长的合作历史，合作关系稳定。

（2）行业展会期间的交流探讨

发行人通过亚洲门窗遮阳展、德国斯图加特国际门窗及遮阳技术展与 HUNDP. AS、COULISSE 的主要负责人对当前建筑遮阳行业的市场趋势及产品的方向进行深入的探讨，为双方后续的战略合作提供方向。

（3）合作关系不断深入

发行人最早与 HUNDP. AS 的荷兰公司 HUNTER DOUGLAS EUROPE B. V. 进行遮光面料的定制化业务合作，并通过合作关系的不断加强，进一步拓展与 HUNDP. AS 集团内其他公司的全球业务合作，陆续与 HUNTER DOUGLAS (UK) LIMITED、HUNTER DOUGLAS INDIA PVT LTD、HUNTER DOUGLAS ARGENTINA S. A. 开展合作。通过长期的沟通和接洽，2019 年公司与 HUNTER DOUGLAS (M) SDN BHD 逐步启动阳光面料的合作，合作关系不断深入。目

前，公司正在接洽 HUNDP. AS 的哥伦比亚公司，拟就可调光面料中的新品系列展开合作。

2、发行人与各类产品主要客户、供应商开始合作时间（从玉马窗饰与主要客户合作时间起算）

（1）各类产品主要客户

报告期内，玉马窗饰/玉马遮阳与发行人各类产品主要客户的开始合作时间如下：

1) 遮光面料

单位：万元，%

序号	客户名称	销售金额	占比	开始合作时间
2020 年 1-6 月				
1	PRZEDSIĘBIORSTWO PRODUKCYJNO-HANDLOWE BAMAR-POL D.BŁACHA SP.J.	683.11	12.36	2010 年
2	OOO“AKURA-S”	462.14	8.36	2017 年
3	TRENDIY B.V.	452.33	8.18	2013 年
4	SHADES DE MEXICO SA DE CV	445.92	8.07	2015 年
5	ZAINA INTERNATIONAL GROUP COMPANY LIMITED	301.38	5.45	2008 年
合计		2,344.88	42.42	-
2019 年度				
1	PRZEDSIĘBIORSTWO PRODUKCYJNO-HANDLOWE BAMAR-POL D.BŁACHA SP.J.	1,793.22	14.59	2010 年
2	OOO“AKURA-S”	1,303.35	10.60	2017 年
3	TRENDIY B.V.	1,247.30	10.15	2013 年
	DECORATUM SP. Z O.O.	3.70	0.03	2015 年
4	UNITED BLINDS (UK) LIMITED	857.70	6.98	2011 年
	HOME CREATIONS INTERNATIONAL LIMITED	114.21	0.93	2018 年
5	SHADES DE MEXICO SA DE CV	950.57	7.73	2015 年
合计		6,270.04	51.01	-
2018 年度				
1	PRZEDSIĘBIORSTWO PRODUKCYJNO-HANDLOWE	1,689.16	15.79	2010 年

序号	客户名称	销售金额	占比	开始合作时间
	BAMAR-POL D.BŁACHA SP.J.			
2	OOO"AKURA-S"	1,548.35	14.47	2017 年
3	TRENDIY B.V.	1,327.79	12.41	2013 年
	DECORATUM SP. Z O.O.	51.51	0.48	2015 年
4	UNITED BLINDS (UK) LIMITED	560.15	5.24	2011 年
	HOME CREATIONS INTERNATIONAL LIMITED	66.13	0.62	2018 年
5	SHADES DE MEXICO SA DE CV	607.32	5.68	2015 年
合计		5,850.43	54.68	-

2017 年度

1	TRENDIY B.V.	1,681.32	17.92	2013 年
	DECORATUM SP. Z O.O.	10.73	0.11	2015 年
2	OOO"AKURA-S"	1,461.23	15.57	2017 年
3	PRZEDSIĘBIORSTWO PRODUKCYJNO-HANDLOWE BAMAR-POL D.BŁACHA SP.J.	948.18	10.11	2010 年
4	SHADES DE MEXICO SA DE CV	622.32	6.63	2015 年
5	TOP RAAM DECORATIVES B.V.	391.77	4.18	2011 年
合计		5,115.55	54.52	-

2) 可调光面料

单位：万元，%

序号	客户名称	销售金额	占比	开始合作时间
2020 年 1-6 月				
1	PRZEDSIĘBIORSTWO PRODUKCYJNO-HANDLOWE BAMAR-POL D.BŁACHA SP.J.	487.26	10.95	2010 年
2	SHADES DE MEXICO SA DE CV	470.61	10.58	2015 年
3	上海家馨纺织品有限公司	282.18	6.34	2014 年
4	THANG LONG FURNITURE & INVESTMENT JOINT STOCK COMPANY	185.92	4.18	2018 年
5	WARNER BLIND CO., LIMITED	158.39	3.56	2013 年
合计		1,584.36	35.61	-
2019 年度				
1	PRZEDSIĘBIORSTWO PRODUKCYJNO-HANDLOWE BAMAR-POL D.BŁACHA SP.J.	1,560.57	12.31	2010 年
2	SHADES DE MEXICO SA DE CV	1,410.13	11.13	2015 年

序号	客户名称	销售金额	占比	开始合作时间
3	TRENDIY B.V.	572.92	4.52	2013 年
4	THANG LONG FURNITURE & INVESTMENT JOINT STOCK COMPANY	476.05	3.76	2018 年
5	上海家馨纺织品有限公司	400.35	3.16	2014 年
合计		4,420.03	34.88	-

2018 年度

1	PRZEDSIĘBIORSTWO PRODUKCYJNO-HANDLOWE BAMAR-POL D.BŁACHA SP.J.	1,284.52	11.63	2010 年
2	SHADES DE MEXICO SA DE CV	842.60	7.63	2015 年
3	TRENDIY B.V.	445.84	4.04	2013 年
	DECORATUM SP. Z O.O.	3.00	0.03	2015 年
4	上海家馨纺织品有限公司	370.30	3.35	2014 年
5	上海圣腾遮阳科技有限公司	279.57	2.53	2013 年
合计		3,225.84	29.20	-

2017 年度

1	PRZEDSIĘBIORSTWO PRODUKCYJNO-HANDLOWE BAMAR-POL D.BŁACHA SP.J.	902.85	9.99	2010 年
2	SHADES DE MEXICO SA DE CV	678.03	7.50	2015 年
3	TRENDIY B.V.	83.36	0.92	2013 年
	DECORATUM SP. Z O.O.	231.29	2.56	2015 年
4	RICANA BLINDS LIMITED	259.25	2.87	2015 年
5	上海圣腾遮阳科技有限公司	225.12	2.49	2013 年
	上海涵锦窗饰制品有限公司	4.65	0.05	2017 年
合计		2,384.56	26.38	-

3) 阳光面料

单位：万元，%

序号	客户名称	销售金额	占比	开始合作时间
2020 年 1-6 月				
1	NEXT ERA, LLC	369.58	6.91	2014 年
2	ZAINA INTERNATIONAL GROUP COMPANY LIMITED	343.27	6.42	2008 年
3	ROCA INTERNATIONAL LIMITED	335.50	6.27	2015 年
4	HOME CREATIONS INTERNATIONAL LIMITED	310.90	5.81	2018 年
5	NEVALUZ VALENCIA SL	226.59	4.24	2011 年
	NEVALUZ MEXICO SA DE CV	45.57	0.85	2016 年

序号	客户名称	销售金额	占比	开始合作时间
合计		1,631.41	30.50	-
2019 年度				
1	PRZEDSIĘBIORSTWO PRODUKCYJNO-HANDLOWE BAMAR-POL D.BŁACHA SP.J.	1,182.30	9.56	2010 年
2	NEXT ERA, LLC	891.32	7.21	2014 年
3	HOME CREATIONS INTERNATIONAL LIMITED	635.59	5.14	2018 年
4	上海圣腾遮阳科技有限公司	522.49	4.23	2013 年
5	佛山市湔源窗饰制品有限公司	457.68	3.70	2016 年
合计		3,689.39	29.85	-
2018 年度				
1	江门嘉仪家用制品有限公司	666.32	7.11	2009 年
2	NEXT ERA, LLC	552.52	5.89	2014 年
3	上海圣腾遮阳科技有限公司	407.11	4.34	2013 年
4	HOME CREATIONS INTERNATIONAL LIMITED	394.39	4.21	2018 年
5	成都锐宇窗饰制品有限公司	346.44	3.70	2016 年
合计		2,366.77	25.25	-
2017 年度				
1	NEXT ERA, LLC	833.21	13.46	2014 年
2	上海圣腾遮阳科技有限公司	387.65	6.26	2013 年
	上海涵锦窗饰制品有限公司	3.23	0.05	2017 年
3	广东创明遮阳科技有限公司佛山分公司	326.02	5.27	2010 年
4	成都锐宇窗饰制品有限公司	212.57	3.43	2016 年
5	HANPOWER INDUSTRY CO., LIMITED.	203.10	3.28	2012 年
合计		1,965.77	31.75	-

(2) 各类原材料主要供应商

报告期内，玉马窗饰/玉马遮阳与发行人各类产品主要客户的开始合作时间如下：

1) 聚酯纤维

单位：万元，%

序号	供应商名称	采购金额	占比	开始合作时间
2020 年 1-6 月				
1	晓星化纤（嘉兴）有限公司	417.10	23.63	2014 年

序号	供应商名称	采购金额	占比	开始合作时间
2	浙江恒远化纤集团有限公司	379.51	21.50	2008 年
3	杭州开氏化纤销售有限公司	251.67	14.26	2016 年
4	绍兴柯桥春旭纺织品有限公司	193.68	10.97	2010 年
5	TORAY ADVANCED MATERIALS KOREA INC.	127.52	7.22	2019 年
	东艾科贸易（上海）有限公司	43.41	2.46	2019 年
合计		1,412.89	80.05	-
2019 年度				
1	浙江恒远化纤集团有限公司	1,480.85	23.60	2008 年
2	杭州开氏化纤销售有限公司	1,211.18	19.30	2016 年
3	晓星化纤（嘉兴）有限公司	949.82	15.14	2014 年
4	TORAY ADVANCED MATERIALS KOREA INC.	360.54	5.75	2019 年
	TORAY CHEMICAL KOREA INC.	162.29	2.59	2014 年
	东艾科贸易（上海）有限公司	80.28	1.28	2019 年
	东玺科合成纤维（苏州）有限公司	72.27	1.15	2019 年
5	绍兴柯桥春旭纺织品有限公司	599.85	9.56	2010 年
合计		4,917.08	78.36	-
2018 年度				
1	浙江恒远化纤集团有限公司	1,529.30	24.14	2008 年
	浙江恒百华化纤有限公司	0.91	0.01	2018 年
2	杭州开氏化纤销售有限公司	1,177.60	18.59	2016 年
3	晓星化纤（嘉兴）有限公司	944.65	14.91	2014 年
4	TORAY CHEMICAL KOREA INC.	713.76	11.26	2014 年
5	绍兴柯桥春旭纺织品有限公司	651.24	10.28	2010 年
合计		5,017.46	79.19	-
2017 年度				
1	浙江恒远化纤集团有限公司	1,092.63	21.86	2008 年
2	杭州开氏化纤销售有限公司	1,005.39	20.11	2016 年
3	绍兴柯桥春旭纺织品有限公司	713.80	14.28	2010 年
4	TORAY CHEMICAL KOREA INC.	577.08	11.54	2014 年
5	晓星化纤（嘉兴）有限公司	550.07	11.00	2014 年
合计		3,938.97	78.80	-

2) 水性丙烯酸乳液

单位：万元，%

序号	供应商名称	采购金额	占比	开始合作时间
2020 年 1-6 月				
1	上海保立佳新材料有限公司	563.97	86.92	2007 年
2	浙江裕丰新材料有限公司	84.88	13.08	2017 年
合计		648.86	100.00	-
2019 年度				
1	上海保立佳新材料有限公司	1,069.86	84.09	2007 年
2	浙江裕丰新材料有限公司	202.46	15.91	2017 年
合计		1,272.31	100.00	-
2018 年度				
1	上海保立佳新材料有限公司	1,174.25	93.08	2007 年
合计		1,174.25	93.08	-
2017 年度				
1	上海保立佳新材料有限公司	803.21	94.41	2007 年
合计		803.21	94.41	-

3) PVC

单位：万元，%

序号	供应商名称	采购金额	占比	开始合作时间
2020 年 1-6 月				
1	淄博昊川化工有限公司	403.17	68.71	2017 年
2	山东雷克尼斯化工有限公司	164.79	28.08	2019 年
合计		567.96	96.79	-
2019 年度				
1	淄博昊川化工有限公司	955.84	82.44	2017 年
2	山东雷克尼斯化工有限公司	184.15	15.88	2019 年
合计		1,140.00	98.32	-
2018 年度				
1	淄博昊川化工有限公司	934.47	97.31	2017 年
合计		934.47	97.31	-
2017 年度				
1	淄博恒强经贸有限公司	353.24	45.16	2016 年
2	淄博昊川化工有限公司	295.57	37.79	2017 年
3	淄博高启化工销售有限公司	101.43	12.97	2017 年

序号	供应商名称	采购金额	占比	开始合作时间
	合计	750.24	95.92	-

3、结合 OOO“AKURA-S”的股东背景及其从业经历、经营规模等分析 OOO“AKURA-S”2017 年成立当年即成为发行人主要客户的原因及合理性。发行人其他主要客户是否存在相似情形，如有，请分析与相关客户合作的背景及合理性

OOO“AKURA-S”成立于 2017 年，是 AMIGO GROUP 品牌运作下的企业。AMIGO GROUP 品牌设立于 1997 年，产品涵盖各类遮阳面料、铝制、木质百叶窗以及窗帘配件等，在俄罗斯全国拥有 30 余个销售办事处，产品销往俄罗斯、白俄罗斯、乌克兰和哈萨克斯坦等国家，在俄罗斯及周边地区具有较强的品牌影响力。AMIGO GROUP 自 2011 年起即与玉马窗饰建立了合作关系，2017 年注册设立 OOO“AKURA-S”向发行人进行采购。

OOO“AKURA-S”设立前期股东为 Mr. Fateev Konstantin，为 AMIGO GROUP 的重要管理人员，拥有 15 年以上的行业经验。2020 年 4 月，OOO“AKURA-S”股东变更为 Mr. Krumilov, Stepan Alekseevich、Mr. Mayorov, Dmitriy Ivanovich 和 Mr. Lodikov, Sergey Vasilyevich。上述股东自 1997 年加入 AMIGO GROUP，拥有超过 20 年的行业经验，目前为 OOO“AKURA-S”的主要管理人员，

综上，OOO“AKURA-S”成立当年即成为发行人主要客户系基于所属品牌前期业务渊源和积累，具有合理性。

除 OOO“AKURA-S”外，发行人报告期各期内销和外销前五大客户不存在成立当年即成为发行人主要客户的情况。

二、核查情况

（一）核查程序

申报会计师履行了以下核查程序：

1、取得发行人报告期内的销售明细表，了解发行人对主要贸易商客户的销售金额、占比以及初次合作的时间；通过中国出口信用保险公司的海外资信报告、国家企业信用信息公示系统、企查查，核查主要贸易商客户的设立时间、注册资

本、股权结构、经营规模等基本信息；对主要贸易商客户进行访谈，了解贸易商客户的经营品类，发行人产品在贸易商客户的销售体系中的地位以及是否存在第三方回款情况，获取了贸易商客户与发行人不存在关联关系或其他未披露的利益安排的承诺函以及客户的财务报告；获取发行人报告期内的应收账款明细表，核查各期应收账款的期后回款情况。

2、取得发行人报告期内的销售明细表，对比遮光面料全遮光款、遮光面料半遮光款、可调光面料基础款和阳光面料基础款对不同性质客户的销售单价及毛利率差异情况，并分析差异原因。

3、对发行人销售人员进行访谈，了解发行人与自然人和个体工商户的合作背景，对其销售的开票情况、货款支付情况和收入确认的相关单据情况，确认其是否存在现金交易情形。

4、对发行人销售人员进行访谈，并取得境外客户指定回款情形中代为支付方的基本情况等信息，核查其与客户的关系，分析其合理性及必要性以及与同行业可比公司进行比较分析。

5、取得发行人报告期内的销售合同、返利协议及财务会计制度，并访谈发行人财务负责人，了解公司的返利政策及收入确认政策，并结合实际情况对比不同性质客户的差异情况及原因；取得发行人实际控制人及发行人董监高关于银行账户完整性的声明及报告期内的银行流水，对大额资金流水进行了逐笔核查，了解交易对手方身份及交易原因，并将交易对手方名称与发行人客户名单进行比对检查。

6、取得发行人报告期内的销售明细表，了解发行人向 HUNDP.AS、COULISSE 的销售金额及占比、销售内容以及合作时间；对发行人业务负责人进行访谈，了解发行人与 HUNDP.AS、COULISSE 建立长期稳定的战略合作关系的具体表现；取得中国出口信用保险公司出具的关于 OOO“AKURA-S”的资信报告、OOO“AKURA-S”出具的说明，了解 OOO“AKURA-S”业务情况及其股东情况。

（二）核查结论

经核查，申报会计师认为：

1、除 SUNMATE 曾为公司的关联方外，发行人主要贸易商客户与发行人不存在关联关系或其他未披露的利益安排。

2、报告期内不存在对贸易商的销售价格和毛利率持续高于生产商的情形。贸易商客户终端销售的实现情况良好。

3、个人客户和个体工商户向发行人直接采购面料的具有合理性。

4、公司境外客户指定回款情形中，第三方代支付是具有合理性、必要性，符合行业惯例。

5、发行人对生产商和贸易商的返利政策不存在差异；对返利金额的会计处理符合《企业会计准则》的规定，相关返利金额与返利客户采购额相匹配，与公司整体销售收入的相关性较小；不存在由发行人控股股东、实际控制人或关联方支付返利的情形。

6、OOO “AKURA-S” 2017 年成立当年即成为发行人主要客户的原因具有合理性。除 OOO “AKURA-S” 外，发行人报告期各期内销和外销前五大客户不存在成立当年即成为发行人主要客户的情况。

（三）对贸易商客户收入实现情况的核查

申报会计师比照《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 29 的要求，说明对贸易商客户收入实现情况的核查过程和核查结论

公司不存在经销商，有部分客户为贸易商，非终端用户。公司向贸易商客户销售的产品均是买断式销售，非质量问题贸易商不能随意退货，因此贸易商是否实现其对终端客户的销售不影响发行人对该贸易商客户收入的确认。

针对来自贸易商客户的收入，申报会计师比照《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 29 的要求，对贸易商客户收入实现情况进行了核查：

1、核查过程

(1) 走访

申报会计师于 2019 年 9 月-11 月期间对主要贸易商进行了实地走访。受限于新冠肺炎疫情影响，2020 年采用视频访谈形式对个别贸易商进行了访谈。通过实地走访和视频访谈，了解贸易商客户与公司业务开展和合作情况、主要交易条款设置、费用承担原则、补贴或返利情况、主体资格、关联关系、下游客户、对外销售情况等，确认公司是否存在向其集中销售、囤货等情况。

申报会计师共实地走访贸易商客户 17 家，视频访谈 2 家。实地走访和视频访谈的金额及比例如下表列示：

单位：万元				
项目	2020 年度 1-6 月	2019 年度	2018 年度	2017 年度
实地走访贸易商客户销售额小计	3,505.80	9,834.33	7,215.42	4,539.00
视频访谈贸易商客户销售额小计	378.55	220.43	51.63	359.19
合计访谈金额	3,884.36	10,054.76	7,267.05	4,898.19
贸易商销售额合计	5,258.07	12,858.95	9,189.39	6,976.85
占比	73.87%	78.19%	79.08%	70.21%

(2) 贸易商终端客户实地走访

申报会计师对 6 家贸易商客户共抽取了 7 家终端客户进行了实地走访，向终端客户了解其基本情况、业务情况、关联关系、向贸易商客户采购情况等，核实贸易商客户向终端客户销售实现情况。实地走访终端客户的贸易商金额及比例如下表列示：

单位：万元				
项目	2020 年度 1-6 月	2019 年度	2018 年度	2017 年度
实地走访终端客户的贸易商客户销售额小计	2,460.98	7,851.90	5,410.58	3,536.36
贸易商销售额合计	5,258.07	12,858.95	9,189.39	6,976.85
占比	46.80%	61.06%	58.88%	50.69%

(3) 函证

申报会计师对报告期各期贸易商客户的收入进行了发函确认，函证情况如下：

单位：万元

项目	2020 年 1-6 月	2019 年度	2018 年度	2017 年度
贸易商客户收入金额	5,258.07	12,858.95	9,189.39	6,976.85
对贸易商客户发函金额	5,130.22	12,701.77	9,059.01	6,866.27
发函比例	97.57%	98.78%	98.58%	98.41%
贸易商客户回函相符金额	4,882.43	12,139.69	8,654.90	6,461.17
贸易商客户回函比例	92.86%	94.41%	94.18%	92.61%

此外，申报会计师对报告期各期前五大贸易商客户其基本信息及各期末库存情况进行了单独发函确认。报告期各期前五大贸易商客户主营业务收入合计占公司当期主营业务收入的比例分别为 57.22%、66.29%、67.96%和 67.00%，占比较高。报告期内，公司向各期前五大贸易商客户销售数量和客户各期末库存情况列表如下（公司累计销售给贸易商的数量与贸易商各期末库存数量的差额视为贸易商已实现最终销售的数量）：

年度	销售数量（万平方米）	期末存货情况	
		数量（万平方米）	占比
2020 年 1-6 月	294.23	111.49	37.89%
2019 年	837.11	173.89	20.77%
2018 年	655.07	160.60	24.52%
2017 年	471.54	108.28	22.96%

注：大型贸易商客户根据经营周转需要通常需备有 2-3 个月商品库存，2020 年 6 月末库存占比为占半年度销售数量的比例，与 2017-2019 年末数据不具有可比性。

2017 年末、2018 年末、2019 年末，主要贸易商期末库存数量占当期销售数量的比例为 20%-25%之间，发行人贸易商客户终端销售实现情况良好。

（4）合同调查

获取并查看了与贸易商客户签署的合同、订单等，检查主要合同条款，包括：产品风险报酬转移时点、运费承担方式、折扣政策、结算政策、退换货政策等条款。

（5）退换货情况

核查公司报告期各期退货明细，确认是否存在贸易商客户大额退货的情况。

2、核查结论

经核查，申报会计师认为，发行人来自贸易商客户的收入真实。

问题 4、关于外销收入核查

首轮问询回复显示，发行人产品境外销售区域广泛，分布在全球六大洲的 60 多个国家和地区，外销业务收入金额较大且占比较高。报告期，公司外销实现主营业务收入分别为 15,698.31 万元、19,599.31 万元和 25,418.05 万元，占主营业务收入的比重分别为 63.78%、62.98%和 68.10%。

请保荐人、申报会计师结合物流运输记录、资金划拨凭证、发货验收单据、出口单证与海关数据、工商登记信息等，说明境外收入的核查情况，包括但不限于实地走访客户、电话访谈客户、邮件访谈客户、函证的期间、数量、收入占比等，说明回函与发函金额不符的数量、比例以及采取的替代程序，以及对终端销售实现情况的核查过程和结果，并就发行人境外收入的核查结果、确认期间是否准确发表明确意见。

回复：

一、核查程序

申报会计师履行了如下核查程序：

1、访谈发行人管理层、财务负责人及销售负责人，了解发行人外销收入确认会计政策，结合发行人的实际业务模式与流程，判断发行人外销收入确认的会计政策是否符合《企业会计准则》的相关规定。

2、了解发行人销售与收款循环相关的业务流程，评价控制的设计并确定控制是否得到执行，执行穿行测试等程序，证实对业务流程和相关控制活动的了解，并确定相关控制是否得到执行。

3、取得发行人报告期内销售明细表、成本明细表、销售合同，对外销收入和成本执行分析性程序，对境外主要客户及主要产品的收入、成本、毛利率和占比进行比较分析。

4、于 2019 年 9 月-11 月期间对主要境外客户进行了实地走访。受限于新冠肺炎疫情影响，2020 年采用视频访谈形式对新增进入外销前十名的境外客户进行了访谈。通过实地走访，参观客户主要生产经营场所，获取客户的财务报告，了解其经营规模、合作历史以及发行人在其采购体系中所处的地位；获取中国出口信用保险公司出具的主要客户的海外资信报告、工商登记信息，核查境外主要客户的设立时间、注册地址、注册资本、股权结构、主营业务等基本信息。

实地走访和视频访谈客户具体情况如下：

单位：万元				
项目	2020 年度 1-6 月	2019 年度	2018 年度	2017 年度
实地走访客户销售额	6,826.46	17,689.15	13,656.94	10,331.86
视频访谈客户销售额	590.90	433.78	436.70	816.16
走访访谈客户销售额合计	7,417.36	18,122.93	14,093.64	11,148.02
占外销营业收入的比例	63.25%	69.75%	69.74%	67.80%

5、查阅发行人与境外主要客户的相关原始单据，检查销售合同、订单、出库单、装箱单、提单和报关单或发货验收单据等，核对客户名称及实际交易的产品、数量和金额与相关原始单据是否一致，并评价收入确认是否与会计政策一致，核查境外销售收入真实性；获取银行回单与应收账款明细账等，执行双向核对，核对客户名称是否与实际交易客户一致，检查往来金额是否具有业务实质。

6、查阅报告期各期末境外主要客户应收账款明细账、报关单及提单，通过测试报告期各期末资产负债表日前后的发货单据，与应收账款和收入明细账进行核对；同时，从应收账款和收入明细账选取报告期各期末资产负债表日前后的凭证，检查对应的收入确认单据，以确认收入是否记录在正确的会计期间。

7、函证境外主要客户，确认其报告期各期收入发生额及应收账款余额，具体函证比例如下：

（1）境外客户应收账款账面余额的函证情况如下：

单位：万元				
项目	2020-6-30	2019-12-31	2018-12-31	2017-12-31
应收账款账面余额	3,140.86	2,246.59	2,649.90	2,093.88
发函金额	3,026.00	2,194.93	2,642.13	1,965.22

项目	2020-6-30	2019-12-31	2018-12-31	2017-12-31
回函相符金额	3,002.85	2,111.58	2,609.53	1,869.40
回函不符但审计确认金额	-	0.35	-	-
回函金额合计	3,002.85	2,111.93	2,609.53	1,869.40
发函比例	96.34%	97.70%	99.71%	93.86%
回函比例	95.61%	94.01%	98.48%	89.28%

(2) 境外客户收入发生额的函证情况如下：

单位：万元

项目	2020 年 1-6 月	2019 年度	2018 年度	2017 年度
外销营业收入金额	11,727.84	25,982.41	20,209.61	16,442.89
发函金额	11,007.73	25,192.75	19,463.04	15,691.39
回函相符金额	10,570.27	23,563.82	17,777.06	14,435.67
发函比例	93.86%	96.96%	96.31%	95.43%
回函比例	90.13%	90.69%	87.96%	87.79%

(3) 回函不符客户情况如下：

单位：万元

项目	2020 年 1-6 月	2019 年度	2018 年度	2017 年度
发函客户数量	91	147	147	147
回函不符客户数量	-	2	1	1
回函不符但审计确认应收账款余额	-	0.35	-	-
占应收账款余额比例	-	0.02%	-	-
回函不符但审计确认收入发生额	-	-	-	-
占收入发生额比例	-	-	-	-

报告期各期，对 90%以上的应收账款余额和收入发生额进行了函证，其中回函比例基本在 85%以上。针对回函与发函金额不符的询证函，调查不符事项；对不符事项执行替代程序，获取并检查各期对应客户的销售合同、销售订单、出库单、装箱单、提单、报关单和银行回单等支持性文件；了解差异的原因并评价其合理性，确认是否表明存在错报，核实并记录不符事项的原因并编制回函调节表。

8、从中国电子口岸系统获取报告期各期的海关出口数据并与境外销售收入

进行匹配，获取发行人报告期各期的出口退税数据并与境外销售收入进行匹配，分析差异的原因。

（1）海关出口数据与境外销售收入的匹配情况及差异原因

根据中国电子口岸系统出口数据，公司境外销售收入与海关数据匹配情况如下：

单位：万元

项目	2020 年 1-6 月	2019 年度	2018 年度	2017 年度
海关出口金额	11,564.20	26,195.01	20,339.26	16,604.83
境外销售收入	11,727.84	25,982.41	20,209.61	16,442.89
差异金额	-163.64	212.60	129.65	161.94
差异率	-1.40%	0.82%	0.64%	0.98%

注 1：数据来源：中国电子口岸系统。

注 2：此处公司境外销售收入包含主营业务收入和其他业务收入。

报告期内，公司境外销售收入与海关出口数据的差异率分别为 0.98%、0.64%、0.82%和-1.40%，差异率较低。公司境外销售收入与海关出口数据存在差异的主要原因系：1）2019 年公司对境外子公司的销售收入已经报关，但是在合并财务报表数据中已经抵消；2）公司出口货物因运输过程中的损耗等问题给予客户一定的销售折让，发生销售折让时公司冲减销售收入，海关数据不会进行调整；3）境外子公司销售收入未包含在我国海关出口数据中。总体来看，报告期内，公司境外销售收入与海关出口数据基本匹配。

（2）出口退税金额与境外销售收入的匹配情况及差异原因

根据国家税务总局出口退税系统相关数据，公司境外销售收入与出口退税数据匹配情况如下：

单位：万元

项目	2020 年 1-6 月	2019 年度	2018 年度	2017 年度
出口退税金额	500.08	1,225.12	1,239.32	1,737.74
出口退税系统收入金额①	11,171.66	25,782.18	19,227.94	14,750.08
减：上年收入本年申报②	5,022.65	4,612.49	3,569.91	1,844.48
加：本年收入下年申报③	5,362.75	5,022.65	4,612.49	3,569.91
减：母公司对境外子公司的销售收入④	318.77	204.14	-	-

项目	2020 年 1-6 月	2019 年度	2018 年度	2017 年度
加：境外子公司对外的销售收入⑤	556.42	49.16	-	-
调整后出口退税货物销售额 (⑥=①-②+③-④+⑤)	11,749.41	26,037.36	20,270.52	16,475.50
境外销售收入⑦	11,727.84	25,982.41	20,209.61	16,442.89
差异 (⑧=⑥-⑦)	21.57	54.95	60.92	32.61
差异率 (⑨=⑧/⑦)	0.18%	0.21%	0.30%	0.20%

报告期内，公司按照与客户签订的合同、订单等要求，办妥报关手续，公司在取得报关单、提单等相关单据后确认销售收入。同时，公司按照相关规定申报出口收入并办理相关退税，出口退税通常在单证齐备后方可获得相应的退税，公司收入确认时点与出口退税系统申报的出口收入申报时点存在一定的时间性差异。在考虑如上时间性差异之后，发行人调整后出口退税货物销售额与当期境外销售收入金额差异较小，2019 年度、2020 年 1-6 月的差异主要系公司对境外子公司的销售收入合并抵消及境外子公司销售收入的影响。因此，报告期内，出口退税系统收入金额与发行人境外销售收入基本匹配。

9、获取报告期内各期境外销售相关物流运输记录及销售费用运杂费明细，将发行人境外销售收入及销售数量与境外销售运杂费的运输批次、运输重量、运输单价进行匹配并分析。

10、对贸易商客户终端销售实现情况的核查过程和结果详见本回复“问题 2、关于收入与客户”之“二、核查情况”之“（三）对贸易商客户收入实现情况的核查”相关内容。

二、核查结论

经核查，申报会计师认为：

发行人境外收入真实，确认期间准确，终端销售实现情况良好。

问题 5、关于补充信息披露

首轮问询回复显示：

（1）Hunter Douglas 系发行人海外业务的主要竞争对手，发行人未充分披露

与其对比情况。

(2) 发行人主营业务成本构成中直接材料占比较高，对报告期内的主营业务成本变动影响程度较大。发行人主要原材料为聚酯纤维、水性丙烯酸乳液和 PVC，聚酯纤维和 PVC 是石油化工行业的下游产品，其价格主要受国际原油价格波动及供求关系的影响。

请发行人：

(1) 分析并说明主要竞争对手 Hunter Douglas 在产品结构、经营规模变动趋势、毛利率、期间费用、净利润水平等方面与发行人的差异情况及原因。

(2) 分析并披露聚酯纤维和 PVC 价格是否存在周期性波动的特征，结合周期性波动的时间规律，分析说明前述原材料价格是否存在进入上涨周期的风险以及对发行人生产经营的影响，并对原材料价格的周期性波动特征补充相应风险提示。

请保荐人、申报会计师发表明确意见。

回复：

一、补充说明

(一) 分析并说明主要竞争对手 Hunter Douglas 在产品结构、经营规模变动趋势、毛利率、期间费用、净利润水平等方面与发行人的差异情况及原因

发行人与 Hunter Douglas 在产品结构、经营规模变动趋势、毛利率、期间费用、净利润水平等方面的对比情况如下所示：

1、产品结构

报告期内，发行人与 Hunter Douglas 的产品结构对比情况如下：

年度	项目	本公司		Hunter Douglas	
		金额（万元）	占比（%）	金额（百万美元）	占比（%）
2020 年 1-6 月	窗饰遮阳产品	15,326.00	93.95	1,359	91.21
	建筑产品	-	-	131.4	8.79
	其他	987.38	6.05	-	-

年度	项目	本公司		Hunter Douglas	
		金额（万元）	占比（%）	金额（百万美元）	占比（%）
	合计	16,313.38	100.00	1,490.4	100.00
2019 年度	窗饰遮阳产品	37,325.67	97.31	3,342	90.67
	建筑产品	-	-	344	9.33
	其他	1,033.03	2.69	-	-
	合计	38,358.70	100.00	3,686	100.00
2018 年度	窗饰遮阳产品	31,119.09	96.69	3,138	86.35
	建筑产品	-	-	496	13.65
	其他	1,065.52	3.31	-	-
	合计	32,184.61	100.00	3,634	100.00
2017 年度	窗饰遮阳产品	24,614.91	96.09	2,751	85.28
	建筑产品	-	-	475	14.72
	其他	1,001.63	3.91	-	-
	合计	25,616.53	100.00	3,226	100.00

数据来源：Hunter Douglas 定期报告。

发行人的主营业务为功能性遮阳材料的研发、生产和销售，主要产品包括遮光面料、可调光面料和阳光面料。报告期内，发行人营业收入主要来自于功能性遮阳材料的销售，主营业务收入占比均在 90%以上。Hunter Douglas 主要从事窗饰产品、建筑产品的制造、销售和服务，窗饰遮阳产品收入占比在 85%以上。

2、经营规模变动趋势

报告期内，发行人与 Hunter Douglas 的经营规模及变动情况如下：

公司	2020 年 1-6 月	2019 年度		2018 年度		2017 年度
	营业收入	营业收入	变动	营业收入	变动	营业收入
本公司（万元）	16,313.38	38,358.70	19.18%	32,184.61	25.64%	25,616.53
Hunter Douglas （百万美元）	1,490.4	3,686	1.43%	3,634	12.65%	3,226

数据来源：Hunter Douglas 定期报告。

2017 年至 2019 年，在功能性遮阳行业较快发展的良好环境下，发行人与 Hunter Douglas 的营业收入均实现持续增长。

3、毛利率

报告期内，发行人主营业务毛利率与 Hunter Douglas 窗饰遮阳产品毛利率的对比情况如下：

单位：%

项目	2020 年 1-6 月		2019 年度		2018 年度		2017 年度	
	本公司	Hunter Douglas	本公司	Hunter Douglas	本公司	Hunter Douglas	本公司	Hunter Douglas
毛利率	47.41	-	46.86	41.41	44.54	41.49	43.18	40.39

数据来源：Hunter Douglas 定期报告。

注：Hunter Douglas 未披露 2020 年 1-6 月窗饰遮阳产品毛利率数据。

发行人主营业务毛利率与 Hunter Douglas 窗饰遮阳产品毛利率不存在较大差异。

4、期间费用

报告期内，发行人销售费用、管理费用占营业收入的比例与 Hunter Douglas 的对比情况如下：

单位：%

项目	2020 年 1-6 月		2019 年度		2018 年度		2017 年度	
	本公司	Hunter Douglas	本公司	Hunter Douglas	本公司	Hunter Douglas	本公司	Hunter Douglas
销售费用	3.37	22.32	3.41	21.16	2.87	19.48	3.55	19.87
管理费用	6.63	12.97	5.82	11.18	6.48	12.30	8.74	12.46

数据来源：Hunter Douglas 定期报告。

注：Hunter Douglas 未披露研发费用金额。

发行人销售费用、管理费用占营业收入的比例低于 Hunter Douglas，主要原因系 Hunter Douglas 是全球范围的窗饰遮阳产品制造商，由 130 多家公司、40 多家工厂以及 80 多个营销中心组成，员工人数达 25,000 人，职工薪酬投入较高所致。

5、净利润

报告期内，发行人与 Hunter Douglas 的净利润水平情况如下：

公司	2020 年 1-6 月	2019 年度	2018 年度	2017 年度
本公司（万元）	5,055.35	10,911.69	8,085.39	5,125.31
Hunter Douglas（百万美元）	28.5	278	268	222

报告期内，发行人与 Hunter Douglas 净利率对比如下：

单位：%

项目	2020 年 1-6 月		2019 年度		2018 年度		2017 年度	
	本公司	Hunter Douglas	本公司	Hunter Douglas	本公司	Hunter Douglas	本公司	Hunter Douglas
净利率	30.99	1.91	28.45	7.54	25.12	7.37	20.01	6.88

Hunter Douglas 是一家在阿姆斯特丹股票交易所上市的跨国控股集团，拥有百年历史，在全球范围均销售窗饰遮阳产品，因此净利润规模较大，但由于其全球范围的经营和管理，销售费用率和管理费用率均高于发行人，从而导致净利率较低。

（二）分析并披露聚酯纤维和 PVC 价格是否存在周期性波动的特征，结合周期性波动的时间规律，分析说明前述原材料价格是否存在进入上涨周期的风险以及对发行人生产经营的影响，并对原材料价格的周期性波动特征补充相应风险提示

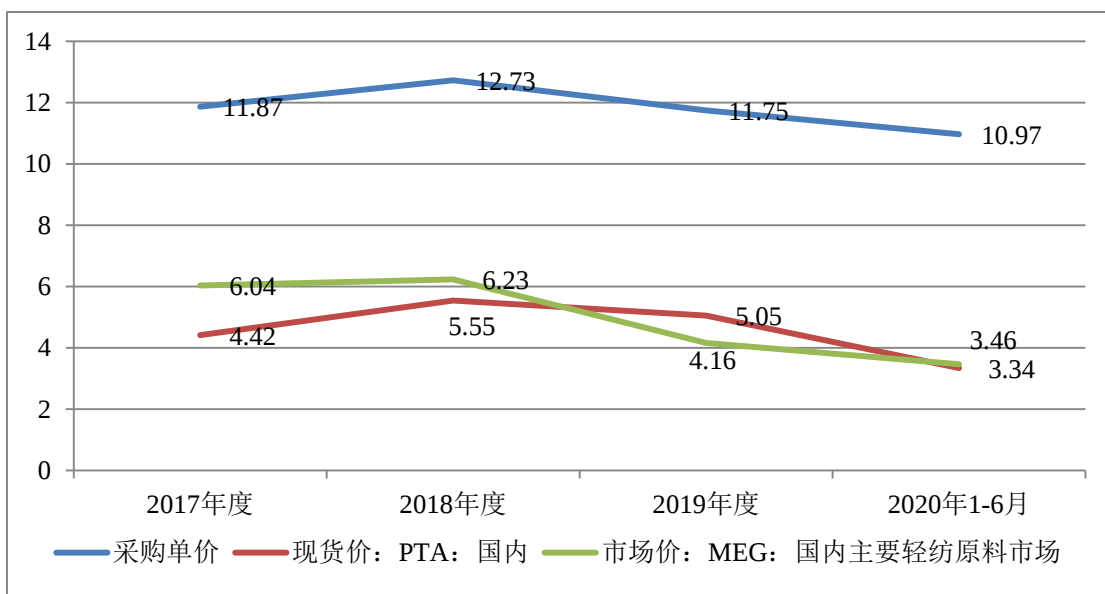
周期性是时间序列中呈现出来的围绕长期趋势的一种波浪形或振荡式变动，通常是由商业和经济活动引起的。从长期看来，聚酯纤维和 PVC 价格存在周期性波动的特征，具体分析如下：

1、聚酯纤维

聚酯纤维是以 PTA 和 MEG 为原料缩聚而成的聚酯经纺丝所得的合成纤维。聚酯纤维的采购价格变动与上游原材料 PTA、MEG 的价格变动存在一定的关联。

报告期内，发行人聚酯纤维采购价格走势情况如下所示：

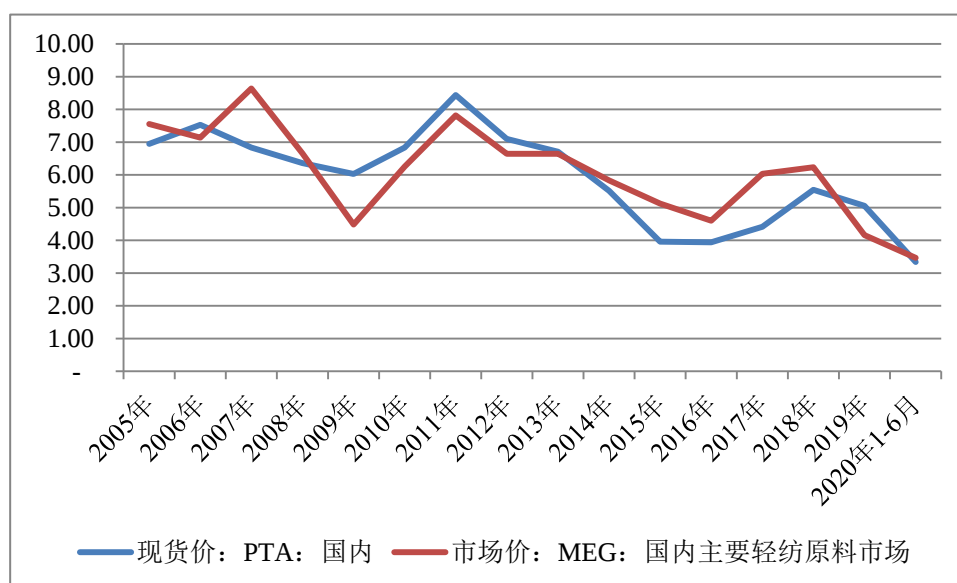
单位：元/千克



报告期内，发行人聚酯纤维采购价格随着上游原材料 PTA、MEG 的价格变动而变动。

2005 年至 2020 年 1-6 月，PTA、MEG 的价格走势情况如下：

单位：元/千克

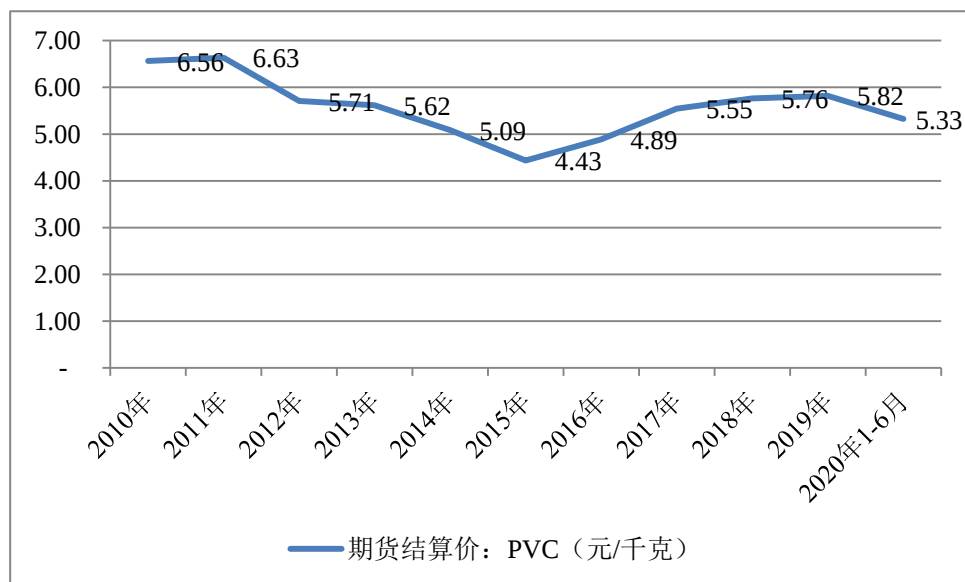


由上图可见，从长期看来，PTA、MEG 呈现涨落相间的交替波动。因此，聚酯纤维采购价格也随着 PTA、MEG 的价格变动呈现周期性波动的特征。目前 PTA、MEG 的价格正处于价格下降的区间，根据周期性波动的规律，发行人存在未来某一时期，聚酯纤维价格将进入上涨周期的风险，但公司具有一定的将原材料价格波动导致的影响向下游客户进行传导的能力，因此不会对发行人的生产

经营产生重大不利影响。

2、PVC

2010 年至 2020 年 1-6 月，PVC 的价格走势情况如下所示：



由上图可见，作为大宗化工原料的 PVC 的价格存在周期性波动的特征，短期内呈现下降的趋势，因此发行人存在未来某一时期，PVC 价格将进入上涨周期的风险，但公司具有一定的将原材料价格波动导致的影响向下游客户进行传导的能力，因此不会对发行人的生产经营产生重大不利影响。

3、原材料价格波动的风险

公司产品的主要原材料为聚酯纤维、水性丙烯酸乳液和 PVC，在主营业务成本中占较大比例。其中，聚酯纤维和 PVC 是石油化工行业的下游产品，其价格主要受国际原油价格波动及供求关系的影响，具有周期性波动的特征。报告期内，国际原油价格始终处于震荡波动的格局中，导致公司原材料采购价格也相应出现一定波动。在原材料价格进入上涨周期的情况下，公司具有一定的将原材料价格波动导致的影响向下游客户进行传导的能力。尽管如此，若受宏观经济波动、上下游供求关系变化等因素影响，导致主要原材料价格发生大幅波动，公司无法及时转移或消化成本压力，则会直接影响公司的盈利水平，对公司的生产经营造成不利影响。

二、核查情况

（一）核查程序

申报会计师履行了以下核查程序：

1、取得报告期内发行人和 Hunter Douglas 的年度报告以及半年度报告，分析发行人与 Hunter Douglas 在产品结构、经营规模变动趋势、毛利率、期间费用、净利润水平等方面的差异情况及原因。

2、查阅聚酯纤维和 PVC 的行业研究报告，分析聚酯纤维和 PVC 价格是否存在周期性波动的特征、是否存在进入上涨周期的风险以及对发行人生产经营的影响。

（二）核查结论

经核查，申报会计师认为：

1、Hunter Douglas 在产品结构、经营规模变动趋势、期间费用、净利润水平等方面与发行人的差异具有合理原因。发行人主营业务毛利率与 Hunter Douglas 窗饰遮阳产品毛利率不存在较大差异。

2、聚酯纤维和 PVC 价格存在周期性波动的特征，已在招股说明书中对前述原材料价格的周期性波动特征补充相应风险提示。

问题 6、关于存货

首轮问询回复显示，发行人库存商品平均销售周期为 60-80 天。报告期内公司库龄为 1-2 年的库存商品占比分别为 2.48%、9.32%和 12.62%，呈持续上升趋势，且比例高于同行业可比公司西大门，发行人称原因系其采取积极的销售政策，以及合理的备货数量，保证库龄在 1 年以上的库存商品维持在较低水平。

请发行人说明 1-2 年存货的具体类型、库龄时间相比平均销售周期较长的原因及合理性、截至目前相应产品的订单覆盖情况、跌价准备金额的计提情况，说明相关存货是否存在滞销或因产品质量问题面临滞销的情形。

请保荐人、申报会计师发表明确意见。

回复：

一、补充说明

1、库龄 1-2 年库存商品的具体类型

报告期各期末，库龄 1-2 年的库存商品的具体类型情况如下：

单位：万元					
项目	细分项目	2020-6-30	2019-12-31	2018-12-31	2017-12-31
遮光面料	全遮光款	67.29	39.97	24.65	8.41
	半遮光款	51.96	68.53	23.55	4.07
	小计	119.25	108.50	48.20	12.48
可调光面料	基础款	78.52	34.15	22.51	8.59
	精细款	73.59	33.21	13.62	2.33
	提绣印款	100.32	97.27	20.99	4.26
	香格里拉款	66.32	71.24	24.79	7.13
	其他系列	31.20	36.11	8.10	2.13
	小计	349.95	271.98	90.01	24.44
阳光面料	基础款	112.11	102.17	67.64	13.43
	双层调光款	34.41	26.41	57.55	6.07
	提印款	9.96	15.20	56.29	0.95
	其他系列	38.04	24.56	1.07	-
	小计	194.52	168.34	182.55	20.45
样本及其他		30.25	37.68	53.60	-
合计		693.98	586.51	374.38	57.37

2、库龄时间相比平均销售周期较长的原因及合理性

公司产品的细分品种达上千种，公司对常备库存的各类产品都会进行备货，随着备货的产品品种增多，库存商品库龄也可能随之增长；部分境外客户订单中某类细分产品的订单量较小，出于生产效益考虑，生产量会略大于订单量，多出部分作为备货。因此，部分存货的库龄时间相比平均销售周期较长。

公司库龄 1 年以上的库存商品与西大门对比情况如下：

单位：万元		
年度	公司	西大门

	金额	占比	金额	占比
2019 年	772.83	16.63%	1,121.90	19.91%
2018 年	374.81	9.33%	663.51	14.47%
2017 年	72.94	3.15%	398.72	10.09%

注：西大门未披露 2020 年 6 月末存货情况。

2017 年末、2018 年末及 2019 年末，公司库龄 1 年以上的库存商品余额及占比均小于西大门。库存商品库龄时间超过销售周期主要系产品备货所致，符合行业惯例，具有合理性。

3、订单覆盖情况

2020 年 6 月末，库龄 1-2 年的库存商品的期后销售结转情况及截至 2020 年 9 月 30 日的订单覆盖情况如下：

单位：万元

项目	细分项目	2020 年 6 月末余额 ①	2020 年 7 至 9 月 结转金额②	截至 2020 年 9 月 30 日有订单对应的未结转金额 ③	截至 2020 年 9 月 30 日结转及订单 覆盖比例 ④= (②+③) /①
遮光面料	全遮光款	67.29	9.50	28.39	56.31%
	半遮光款	51.96	8.66	34.25	82.58%
可调光面料	基础款	78.52	18.61	44.74	80.68%
	精细款	73.59	19.76	27.84	64.68%
	提绣印款	100.32	8.15	6.80	14.90%
	香格里拉款	66.32	15.34	11.43	40.36%
	其他系列	31.20	9.21	7.25	52.76%
阳光面料	基础款	112.11	24.59	47.5	64.30%
	双层调光款	34.41	3.3	19.02	64.86%
	提印款	9.96	1.00	4.14	51.61%
	其他系列	38.04	7.53	0.40	20.85%
样本及其他		30.25	24.78	3.78	94.41%
合计		693.98	150.45	235.54	55.62%

2020 年 6 月末，库龄 1-2 年的库存商品余额为 693.98 万元。2020 年 7 月至 9 月的销售结转金额为 150.45 万元，截至 2020 年 9 月 30 日未结转部分有订单对应的金额为 235.54 万元。因此，报告期末库龄 1-2 年的库存商品截至 2020 年 9

月 30 日的销售结转及订单覆盖比例合计为 55.62%。

4、库龄 1-2 年的库存商品存货跌价准备计提情况

报告期各期末，库龄 1-2 年的存商品存货跌价准备计提情况如下：

单位：万元

项目	细分项目	2020-6-30	2019-12-31	2018-12-31	2017-12-31
遮光面料	全遮光款	2.06	2.26	0.27	0.48
	半遮光款	2.59	0.61	0.54	0.35
可调光面料	基础款	2.28	1.74	1.64	0.51
	精细款	0.17	-	0.20	-
	提绣印款	0.53	0.92	0.25	1.02
	香格里拉款	-	-	-	0.07
	其他系列	0.60	-	0.31	-
阳光面料	基础款	10.24	11.12	5.96	-
	双层调光款	0.00	0.00	-	0.16
	提印款	0.30	0.13	0.06	-
	其他系列	0.30	-	0.06	-
合计		19.08	16.78	9.30	2.59

报告期内，库龄 1-2 年的库存商品存货跌价准备的计提金额逐年增加。

5、说明相关存货是否存在滞销或因产品质量问题面临滞销的情形

公司库存商品库龄分布符合行业特点，库存商品库龄时间超过销售周期主要系产品备货所致。功能性遮光面料不易发生变质、损毁，易于长期保存，不存在长期留存后无使用价值的情形。公司报告期末库存商品的期后销售及订单覆盖情况良好，不存在滞销或因产品质量问题面临滞销的情形。

二、核查情况

（一）核查程序

申报会计师履行了如下核查程序：

1、获取期末库存商品明细表、库龄表、在手订单明细、存货跌价准备计提情况并进行对比分析。

2、对发行人仓储负责人、销售负责人等进行访谈，了解存货的生产周期、销售周期、在手订单情况，1-2 年库龄存货的期后结转情况并进行对比分析。

3、确认了各期末存货的库龄及对应的存货跌价准备金额，判断发行人存货跌价准备计提是否充分。

4、获取了报告期各期库存商品的收发存情况，对库存商品的库龄变动原因及合理性进行分析。

（二）核查结论

经核查，申报会计师认为：

库存商品的库龄相比平均销售周期较长具有合理性，不存在滞销或因产品质量问题面临滞销的情形。

问题 7、关于薪酬支出

首轮问询回复显示，发行人与西大门经营同类业务，且生产工艺水平较为一致，发行人的产能、产量高于西大门，发行人生产人员的平均工资较大幅度低于山东省平均薪酬，同时，销售、管理和研发人员的薪酬支出均低于西大门。

请发行人对比所在地城市或同级别城市的平均工资以及同区域的上市公司薪酬水平，说明是否存在较大差异，如是，请说明原因及合理性；说明发行人各类人员的人均薪酬支出与西大门存在较大差距的原因及合理性，是否存在发行人控股股东、实际控制人或其关联方代发行人支付职工薪酬的情形。

请保荐人、申报会计师发表明确意见。

回复：

一、补充说明

（一）请发行人对比所在地城市或同级别城市的平均工资以及同区域的上市公司薪酬水平，说明是否存在较大差异，如是，请说明原因及合理性

公司所在地寿光市属于山东省潍坊市的代管县级市。报告期内，寿光市未公

开披露平均工资数据，故将公司各岗位人员的平均薪酬与潍坊市平均工资以及寿光市当地制造业上市公司的平均薪酬进行对比，情况如下：

单位：万元

项目	2020 年 1-6 月	2019 年度	2018 年度	2017 年度
晨鸣纸业	-	11.28	9.34	9.36
山东墨龙	-	8.56	7.94	6.50
康跃科技	-	10.30	9.24	8.15
以上企业平均工资	-	10.05	8.84	8.00
潍坊市平均工资	-	-	5.72	5.37
公司平均工资	2.67	5.86	5.46	4.85
公司生产人员	2.30	4.94	4.61	4.22
公司销售人员	4.46	8.50	8.34	7.50
公司管理及财务人员	3.16	7.52	7.09	5.68
公司技术研发人员	3.01	7.75	7.32	5.95

注 1：同地区上市公司的相关数据来源于其定期报告，计算人数为其披露的期末员工数量；潍坊市平均工资来源于潍坊市统计局公布的统计年鉴中其他单位项下内资有限责任公司从业人员平均薪酬。

注 2：同地区上市公司未公开披露 2020 年 1-6 月各岗位员工人数；潍坊市统计局未公布 2019 年度及 2020 年 1-6 月潍坊市工资数据。

同地区上市公司晨鸣纸业、山东墨龙、康跃科技分别于 2000 年、2010 年、2014 年上市，报告期内作为上市公司，人员薪酬水平与公司相比较高，具有合理性。与潍坊市薪酬水平相比，除公司生产人员外其他岗位人员平均工资均高于当地薪酬水平。

公司生产人员平均工资低于当地薪酬水平，主要原因系：1、公司地处县级市郊区，生产人员主要来源于本地临近村镇，劳动力富足，员工就近择业对薪酬要求较低；2、公司生产人员中具有一定比例的低技术含量的辅助工种，该部分人员平均工资较低，拉低整体薪酬水平；3、公司具有完善的薪酬制度，不断优化员工工作环境，与员工确立了稳定的劳动关系，对务工人员具有较大吸引力。

（二）说明发行人各类人员的人均薪酬支出与西大门存在较大差距的原因及合理性，是否存在发行人控股股东、实际控制人或其关联方代发行人支付职工薪酬的情形

报告期内各期，公司各岗位人员的平均薪酬与同行业可比公司西大门比较如下：

单位：万元

岗位	2020 年 1-6 月		2019 年度		2018 年度		2017 年度	
	西大门	公司	西大门	公司	西大门	公司	西大门	公司
销售人员	-	4.46	16.06	8.50	13.73	8.34	15.50	7.50
管理及财务人员	-	3.16	12.88	7.52	11.57	7.09	-	5.68
技术研发人员	-	3.01	11.64	7.75	11.21	7.32	-	5.95
生产人员	-	2.30	4.78	4.94	4.72	4.61	-	4.22
合计	-	2.67	7.33	5.86	7.19	5.46	-	4.85

注 1：西大门数据来源于其招股说明书，销售人员选取年均人数计算人均薪酬；西大门未公开披露管理及财务人员、技术研发和生产人员的年均人数，故选取其披露的 2018 年、2019 年的期末人数计算人均薪酬；西大门未披露 2020 年 1-6 月员工人数。

注 2：可比公司西大门未公开披露生产人员平均薪酬。上表中“生产人员平均薪酬”的计算公式为：年度平均薪酬=主营业务成本中直接人工金额/期末生产人员数量。由于未获得西大门报告期内制造费用中的人工成本金额，因此上表中计算的西大门生产人员平均薪酬较实际偏低。若考虑上述因素，公司生产员工年度平均薪酬应低于西大门。

公司销售、管理及财务、技术研发和生产人员的平均薪酬均低于西大门，主要原因系：1、所处区域经济发展水平不同：西大门位于经济相对发达的浙江地区，平均用工成本较高，特别是对于销售、管理和研发等高附加值岗位的人员地区区间差异更为明显；2、行业集中度不同：西大门所处浙江地区及临近的上海、江苏是建筑遮阳产业集群地，同类行业公司相对集中，专业人才竞争激烈，导致中高端人才薪酬成本较高；3、本地人力资源情况不同：公司员工主要来源为本地临近村镇的富余劳动力，当地人员就近择业，人力资源较为充裕，导致平均用工成本较低；4、薪酬激励机制不同：报告期内公司对高级管理人员、核心技术人员及部分骨干人员进行股权激励，通过建立健全长效激励机制作为短期薪酬的补充。

因此，公司各岗位人员的人均薪酬与西大门存在较大差异具有合理性。经核查，不存在发行人控股股东、实际控制人或其关联方代发行人支付职工薪酬的情形。

二、核查情况

（一）核查程序

申报会计师履行了如下核查程序：

1、获取并查阅了发行人与工资薪金有关的文件，包括员工花名册、工资表等，抽查公司薪酬发放记录并进行分析性复核，统计了发行人薪酬总额及人均薪酬，并分析其变动情况及与营业收入的匹配性；查阅了潍坊市统计局公布的潍坊市工资数据，同时查阅并统计了潍坊市制造业上市公司的薪酬数据。

2、查阅了同行业可比公司的招股说明书披露的薪酬数据，对比公司各岗位人均薪酬与其差异情况并分析差异原因；取得了发行人控股股东、实际控制人和其关联方关于银行账户完整性的声明及 2017 年 1 月 1 日至 2020 年 6 月 30 日的资金流水明细，对大额资金流水进行了逐笔核查。

（二）核查结论

经核查，申报会计师认为：

1、发行人与所在地城市或同级别城市的平均工资以及同区域的上市公司薪酬水平存在差异的原因具有合理性。

2、发行人各类人员的人均薪酬支出与西大门存在差距的原因具有合理性，不存在发行人控股股东、实际控制人或其关联方代发行人支付职工薪酬的情形。

问题 8、关于股份支付

首轮问询回复显示，发行人 2017 年、2018 年和 2019 年进行股份支付价值的对应当年市盈率为 7.41 倍、6.32 倍和 7.42 倍，2017 年、2018 年股份支付的公允价值参考评估价值确定。发行人选取西大门同期进行的股权转让事项进行比较，并认为 2017 年、2018 年发行人股份支付对应价值的市盈率高于西大门同期股权转让价格的市盈率。

请发行人：

（1）结合西大门 2017 年、2018 年股权转让的股东情况、在西大门任职情况，说明选取西大门同期股权转让价格作为比较基准是否适当及判断依据。

(2) 结合 2017 年、2018 年股份支付评估方法、评估假设、评估重要参数和期后实现情况, 进一步分析对应股份支付相关权益工具公允价值的计算方法和结果是否合理。

请保荐人、申报会计师发表明确意见。

回复:

一、补充说明

(一) 结合西大门 2017 年、2018 年股权转让的股东情况、在西大门任职情况, 说明选取西大门同期股权转让价格作为比较基准是否适当及判断依据

根据西大门招股说明书, 公司首轮问询回复中关于股份支付公允价值选取的西大门同期股权转让事项的股东情况、在西大门任职情况如下:

事项	转让/增资价格	当年市盈率	股权转让方		股权受让方/增资方	
			姓名	是否在西大门任职	姓名	是否在西大门任职
2017 年 12 月股权转让	5 元/股	5.05	李伦成	是	徐国洪 (注)	否
2018 年 6 月股权转让	5 元/股	4.06	邵志鸿	是	徐国洪 (注)	否
			章梁	是	王建海	是
2018 年 7 月股权转让	6 元/股	4.87	卢贵龙	未披露	何青燕	是
			侯友波	未披露	何青燕	是
			江涛	未披露	欧阳敏峰	是
			柳建栋	未披露	欧阳敏峰	是
2018 年 7 月增资	7.5 元/股	6.08	-	-	柳庆华	是
			-	-	叶鸣山	否
			-	-	陈烨	否
			-	-	陶月忠	否

注: 徐国洪曾于 2016 年 7 月至 2017 年 11 月任西大门监事。

由上表可见, 西大门 2017 年股权转让受让方取得股权时不在西大门任职; 2018 年股权转让受让方取得股权时部分在西大门任职、部分不任职; 2018 年增资股东中除西大门实际控制人柳庆华外均为外部股东, 未在西大门任职。因此, 公司选取的西大门历次股权转让和增资价格作为比较基准具有适当性。公司 2017 年股份支付当年市盈率为 7.41 倍, 高于西大门 2017 年股权转让市盈率; 公

司 2018 年股份支付当年市盈率为 6.32 倍,高于西大门 2018 年股权转让市盈率,且高于西大门 2018 年外部股东增资市盈率。

(二) 结合 2017 年、2018 年股份支付评估方法、评估假设、评估重要参数和期后实现情况,进一步分析对应股份支付相关权益工具公允价值的计算方法和结果是否合理

1、2017 年股份支付评估情况

为建立健全公司的长效激励机制,充分调动技术、业务、管理骨干人员的积极性,公司于 2017 年上半年开始筹划股权激励,并于 2017 年 8 月完成增资。考虑到公司于 2016 年末完成业务重组,重组前业绩参考性不强,因此筹划阶段参考 2017 年管理层预测净利润 5,000 万元,并考虑激励目的,将本次股权激励的授予价格确定为 3.60 元/1 元注册资本。

公司委托具有从事证券、期货相关评估业务资质的中京民信(北京)资产评估有限公司出具了评估报告,以 2017 年 7 月 31 日作为评估基准日,以收益法评估结果作为本次评估的最终评估结论。经评估,公司股东全部权益于评估基准日 2017 年 7 月 31 日所表现的市场价值为 37,477.85 万元,对应的公允价格为 4.93 元/1 元注册资本。因此,公司以 5 元/1 元注册资本作为 2017 年股份支付公允价格,对应 2017 年实际净利润 5,125.31 万元的市盈率为 7.41 倍。

(1) 评估方法

本次评估采用成本法(资产基础法)和收益法,以收益法评估结果作为本次评估的最终评估结论。

收益法基本的计算公式为:

$$P = \sum_{t=1}^n \frac{R_t}{(1+r)^t}$$

其中: P: 评估价值

N: 收益期年限

R_t : 第 t 年的预期收益

r: 折现率

本次收益法评估模型选用企业自由现金流模型，即经济收益流 R_t 是公司全部投资资本（全部股东权益和有息债务）产生的现金流。以未来若干年度内的企业自由现金流量作为依据，采用适当折现率折现后加总计算得出营业性资产价值，然后再加上溢余资产价值、非经营性资产价值和其他资产价值减去有息债务、非经营性负债和其他负债得出股东全部权益价值。本次盈利预测采用合并口径进行预测，明确的预测期至 2021 年，收益期为永续。

（2）评估假设

1) 基本假设

本次评估的基本假设包括：交易假设、公开市场假设、持续经营假设。

2) 一般假设

①假设评估基准日后国家现行的有关法律法规及政策、国家宏观经济形势无重大变化，本次交易各方所处地区的政治、经济和社会环境无重大变化；

②假设评估基准日后被评估单位的经营者是负责的，并且公司管理层有能力担当其职务；

③假设被评估单位完全遵守所有有关的法律法规；

④假设和被评估单位相关的利率、汇率、赋税基准及税率、政策性征收费用等评估基准日后不发生重大变化；

⑤假设评估基准日后无其他人力不可抗拒因素及不可预见因素对企业造成重大不利影响。

3) 具体假设

①假设评估基准日后被评估单位采用的会计政策和编写本评估报告时所采用的会计政策在重要方面基本一致；

②假设评估基准日后被评估单位在现有管理方式和管理水平的基础上，经营范围、方式与目前保持一致；

③本次评估是核实基准日的企业价值，不考虑本次评估基准日后完成的增资

对企业经营情况的影响。

④假设被评估单位作为高新技术企业可以一直享有所得税优惠政策等优惠政策。

(3) 评估重要参数和期后实现情况

本次评估的重要参数如下：

单位：万元

项目	历史期	预测期				
	2017 年 1-7 月	2017 年 8-12 月	2018 年	2019 年	2020 年	2021 年
营业收入	12,904.68	9,496.36	23,131.20	24,519.08	25,887.38	26,892.32
毛利率	42.54%	42.08%	42.07%	42.06%	41.46%	41.39%
期间费用	1,583.51	1,215.18	2,648.38	2,693.09	2,828.47	2,923.75
期间费用率	12.27%	12.80%	11.45%	10.98%	10.93%	10.87%
净利润	3,322.57	2,297.30	5,862.03	6,315.91	6,551.49	6,807.20
净利率	25.75%	24.19%	25.34%	25.76%	25.31%	25.31%
折现率						14.67%

1) 营业收入

评估师以公司历史可比期实际收益为基础，以公司经营计划、未来发展规划作参考，并考虑产业政策、市场需求及变化趋势等因素综合预测营业收入。本次评估基准日为 2017 年 7 月 31 日，公司于 2016 年末完成业务重组，经营规模显著提升，因此公司历史期业绩主要参考 2017 年 1-7 月情况。

根据评估师的业绩预测，公司 2018 年、2019 年预测营业收入分别为 23,131.20 万元、24,519.08 万元，增长率分别为 3.26%、6.00%，上述预测营业收入的增长率系评估师结合公司历史期业绩情况及发行人主营产品所处行业情况等因素作出的预测。公司 2018 年、2019 年实际实现营业收入分别为 32,184.61 万元、38,358.70 万元，实际增长率分别为 25.64%、19.18%，实际营业收入高于评估师的业绩预测值，主要原因系：①本次评估不考虑本次评估基准日后完成的增资对企业经营情况的影响；②预计随着 2016 年末业务重组红利消失，自 2018 年开始公司营业收入进入平稳增长。公司依托自身竞争优势实现业务的快速发展，2018

年、2019 年营业收入增长较快，上述情况于评估基准日时点无法可靠预计。

因此，评估师以根据评估基准日情况所预计的收入增长为基础进行业绩预测具有合理性，与期后实现情况存在差异的原因具有合理性。

2) 毛利率

2017 年 1-7 月，公司实际毛利率为 42.54%，基于公司历史期间毛利率情况并综合考虑行业竞争加剧的影响，2018 年、2019 年预测毛利率分别为 42.07%、42.06%，具有合理性。公司 2018 年、2019 年实际毛利率分别为 43.90%和 46.29%，2019 年度毛利率较高主要受公司产品结构变化的影响，上述情况于评估基准日时点无法可靠预计。因此，评估师以历史期毛利率均值为基础进行业绩预测具有合理性，与期后实现情况存在差异的原因具有合理性。

3) 期间费用

2017 年 1-7 月，公司期间费用率为 12.27%，基于公司历史期间期间费用率水平，并考虑随着收入规模扩大、经营管理不断稳定和成熟，期间费用占营业收入的比例保持稳定的基础上有所下降，2018 年、2019 年预测期间费用率分别为 11.45%、10.98%，具有合理性。公司 2018 年、2019 年实际期间费用率（扣除股份支付费用）分别 11.23%和 11.28%，预测值与期后实现情况不存在明显差异。

综上，公司 2017 年股份支付公允价值参考评估值确定，所参考的评估值相关评估方法、评估假设、评估重要参数具有合理性，股份支付相关权益工具公允价值的计算方法和结果合理。

公司 2017 年进行股权激励系为建立健全公司的长效激励机制，充分调动玉马有限的骨干技术、业务、管理人员的积极性，于 2017 年上半年开始筹划。在 2017 年上半年实现净利润约 3,000 万元的基础上，预估全年净利润约为 4,500 万元-5,000 万元之间，确认股份支付公允价值为 5 元/1 元注册资本，市盈率按照 2017 年预估净利润计算为 7.60 倍-8.44 倍之间，具有合理性。

2、2018 年股份支付评估情况

为进一步对骨干员工进行激励，公司于 2018 年上半年开始筹划第二次股权激励，并于 2018 年 10 月完成增资。筹划阶段主要参考公司 2017 年实现的净利

润 5,125.31 万元，并适当考虑当年增长预期和激励目的，将本次股权激励的授予价格确定为 4.30 元/1 元注册资本。

公司委托具有从事证券、期货相关评估业务资质的中京民信（北京）资产评估有限公司出具了评估报告，以 2018 年 9 月 30 日作为评估基准日，以收益法评估结果作为本次评估的最终评估结论。经评估，公司股东全部权益于评估基准日 2018 年 9 月 30 日所表现的市场价值为 50,353.43 万元，对应的公允价格为 5.92 元/1 元注册资本。因此，公司以 6 元/1 元注册资本作为 2018 年股份支付公允价格，对应 2017 年实际净利润 5,125.31 万元的市盈率为 9.96 倍，对应 2018 年实际净利润 8,085.39 万元的市盈率为 6.32 倍。

除本次评估明确的预测期至 2022 年以外，评估方法、评估假设和 2017 年股份支付评估报告相同。

本次评估的重要参数情况如下：

单位：万元

项目	历史期		预测期				
	2017 年	2018 年 1-9 月	2018 年 10-12 月	2019 年	2020 年	2021 年	2022 年
营业收入	25,616.53	23,076.10	6,556.56	29,697.37	30,394.16	31,051.59	31,504.95
毛利率	42.36%	42.45%	39.13%	39.13%	38.84%	38.67%	38.48%
期间费用	4,501.93	2,064.40	779.11	2,848.04	2,956.41	3,060.93	3,132.76
期间费用率	17.57%	8.95%	11.88%	9.59%	9.73%	9.86%	9.94%
净利润	5,125.31	6,355.08	1,467.67	7,247.09	7,308.42	7,388.95	7,422.97
净利率	20.01%	27.54%	22.38%	24.40%	24.05%	23.80%	23.56%
折现率	13.90%						

（1）营业收入

评估师以公司历史可比期实际收益为基础，以公司经营计划、未来发展规划作参考，并考虑产业政策、市场需求及变化趋势等因素综合预测营业收入。本次评估基准日为 2018 年 9 月 30 日，公司于 2016 年末完成业务重组，经营规模显著提升，因此公司历史期业绩主要参考 2017 年、2018 年 1-9 月情况。

根据评估师的业绩预测，公司 2019 年预测营业收入为 29,697.37 万元，与

2018 年基本持平；实际实现营业收入分别为 38,358.70 万元，增长率为 19.18%，实际营业收入高于评估师的业绩预测值，主要原因系：①本次评估不考虑本次评估基准日后完成的增资对企业经营情况的影响；②2018 年 6 月以来，美国政府针对从中国进口的产品加征关税，贸易保护主义倾向有所抬头，预计未来一段时间内世界贸易及经济形势有下滑的趋势，谨慎预计公司的收入增长受到一定的影响；③公司依托自身竞争优势实现业务的快速发展，2019 年营业收入增长较快，上述情况于评估基准日时点无法可靠预计。

因此，评估师以根据评估基准日情况所预计的收入增长为基础进行业绩预测具有合理性，与期后实现情况存在差异的原因具有合理性。

（2）毛利率

2017 年、2018 年 1-9 月，公司毛利率为 42.36%、42.45%。基于公司主要原材料聚酯纤维、PVC 进入价格上涨区间、全球贸易摩擦加剧等情况，预计公司毛利率将受到影响有所下降，因此 2019 年预测毛利率为 39.13%，具有合理性。2019 年公司实际毛利率为 46.29%，主要原因系公司综合利用自身采购、生产、销售优势巩固市场竞争力，同时产品结构有所变化，毛利率维持在较高水平，上述情况于评估基准日时点无法可靠预计。预测值与期后实现情况存在差异的原因具有合理性。

（3）期间费用

2017 年、2018 年 1-9 月，公司期间费用率（扣除股份支付费用）为 13.36%、8.95%，基于公司历史期间期间费用率水平，并考虑随着收入规模扩大、经营管理不断稳定和成熟，期间费用占营业收入的比例保持稳定的基础上有所下降，2019 年预测期间费用率为 9.59%，具有合理性。公司 2019 年实际期间费用率（扣除股份支付费用）为 11.28%，预测值与期后实现情况不存在明显差异。

综上，公司 2018 年股份支付公允价值参考评估值确定，所参考的评估值相关评估方法、评估假设、评估重要参数具有合理性，股份支付相关权益工具公允价值的计算方法和结果合理。

此外，外部投资者李其忠因看好公司发展前景，于 2018 年初开始与公司洽谈投资事宜，参考公司 2017 年净利润 5,125.31 万元，确定增资入股价格为 6 元

/1 元注册资本。公司为进一步对骨干员工进行激励，于 2018 年上半年开始筹划第二次股权激励，员工持股平台与外部投资者增资入股时间相同，股份支付公允价值确定为 6 元/1 元注册资本，按照 2017 年净利润计算市盈率为 9.96 倍，具有合理性。

二、核查情况

（一）核查程序

申报会计师履行了以下核查程序：

1、查阅了西大门招股说明书，了解西大门相关股权转让、增资的具体情况。

2、查阅了中京民信（北京）资产评估有限公司出具的《山东玉马遮阳科技股份有限公司拟核实山东玉马遮阳科技股份有限公司股东全部权益价值资产评估报告》（京信评报字（2019）第 475 号）、《山东玉马遮阳科技股份有限公司拟核实山东玉马遮阳科技股份有限公司股东全部权益价值资产评估报告》（京信评报字（2019）第 476 号）及其收益法测算明细表，访谈了发行人财务负责人，分析评估方法、评估假设、评估重要参数的合理性。

（二）核查结论

经核查，申报会计师认为：

1、结合西大门 2017 年、2018 年股权转让、增资的股东情况、在西大门任职情况，选取西大门同期股权转让价格作为比较基准具有适当性。

2、结合 2017 年、2018 年股份支付评估方法、评估假设、评估重要参数和期后实现情况，发行人对应股份支付相关权益工具公允价值的计算方法和结果合理。

问题 9、关于预收账款

首轮问询回复显示，发行人对境内客户信用政策为两种，对境外客户信用政策有五种。报告期各期末，公司预收款项余额分别为 560.00 万元、892.18 万元和 543.22 万元，2019 年预收账款金额下降。报告期各期末，可比公司先锋新材

的预收款项余额分别为 2,387.03 万元、2,501.57 万元和 1,454.61 万元；西大门的预收款项余额分别为 1,525.49 万元、1,229.30 万元和 1,353.06 万元。

请发行人补充披露报告期内各类信用政策的客户数量、销售金额、预收账款、应收账款和期后回款情况。结合各类客户信用政策、在手订单变化情况，分析 2019 年营业收入增长但 2019 年末预收账款下降原因，是否存在放宽信用政策的情形。

请保荐人、申报会计师发表明确意见。

回复：

一、补充说明

1、披露报告期内各类信用政策的客户数量、销售金额、预收账款、应收账款和期后回款情况

公司根据客户在公司内部的信用评级、销售规模等对客户执行不同的信用政策。其中，境内客户执行的信用政策包括：A、次月月末前结清上月货款；B、款到发货。境外客户执行的信用政策包括：A、收取长期定金或在开始生产前收取 30%的货款作为定金，见提单复印件付余款；B、见提单复印件付全款；C、装船后 30/45/60 天内付全款；D、预收全部货款；E、对于关联方 SUNMATE 约定在 2019 年 12 月 31 日前付清；F、次月月末前结清上月货款（玉马美国的客户）。

报告期内各类信用政策的客户数量、销售金额、预收账款、应收账款和期后回款情况如下：

（1）境内客户

单位：个，万元

信用政策	2020 年 1-6 月/2020-6-30				
	客户数量	销售金额	预收款项	应收账款	期后回款
次月月末前结清上月货款	99	3,441.14	8.15	1,612.73	1,509.61
款到发货	350	870.77	119.29	148.22	55.67
合计	449	4,311.91	127.45	1,760.95	1,565.28
信用政策	2019 年度/2019-12-31				

	客户数量	销售金额	预收款项	应收账款	期后回款
次月月末前结清上月货款	118	9,197.60	137.15	701.25	696.22
款到发货	495	2,710.02	47.44	66.78	0.57
合计	613	11,907.62	184.59	768.03	696.79
信用政策	2018 年度/2018-12-31				
	客户数量	销售金额	预收款项	应收账款	期后回款
次月月末前结清上月货款	122	9,474.78	64.54	1,459.80	1,459.80
款到发货	515	2,045.00	83.63	138.00	74.15
合计	637	11,519.78	148.17	1,597.79	1,533.94
信用政策	2017 年度/2017-12-31				
	客户数量	销售金额	预收款项	应收账款	期后回款
次月月末前结清上月货款	118	6,832.06	41.08	1,518.56	1,518.56
款到发货	431	2,084.54	42.63	252.10	192.84
合计	549	8,916.60	83.70	1,770.66	1,711.40

注 1：上述客户数量为报告期各期存在主营业务往来的客户数量，下同。

注 2：上述销售金额为主营业务收入金额，下同。

注 3：期后回款指各年末应收账款截至 2020 年 9 月 30 日的回款金额，下同。

报告期各期末，信用政策为“次月月末前结清上月货款”的客户存在预收款项，主要原因系：1）对于部分新产品进行推广或老产品进行促销时，公司向客户收取预收货款并单独结算，不执行客户日常交易的信用政策；2）报告期各期末，公司根据返利协议确认返利金额时，冲减对应客户的营业收入及应收账款，如果报告期末返利客户的应收账款余额不足以冲减，会形成预收款项余额。

信用政策为“款到发货”的客户期末存在应收账款，主要原因系对于该类信用政策的部分客户，公司在实际销售中存在货款支付前少量发货所致。

（2）境外客户

单位：个，万元

信用政策	2020 年 1-6 月/2020-6-30				
	客户数量	销售金额	预收款项	应收账款	期后回款
在开始生产前收取 30%的货款作为定金，见提单复印件付余款	96	4,573.36	276.95	1,219.83	1,028.69
收取长期定金，见提单复印件付余款	13	3,677.54	1.24	969.34	822.74
见提单复印件付全款	1	1,261.70	-	484.26	484.26

装船后 30/45/60 天内付全款	5	931.35	0.29	369.59	369.59
预收全部货款	3	42.72	4.07	-	-
次月月末前结清上月货款	50	527.40	-	97.83	93.20
合计	168	11,014.09	282.54	3,140.86	2,798.48
信用政策	2019 年度/2019-12-31				
	客户数量	销售金额	预收款项	应收账款	期后回款
在开始生产前收取 30%的货款作为定金, 见提单复印件付余款	165	9,965.05	352.56	388.97	383.61
收取长期定金, 见提单复印件付余款	13	7,332.90	-	933.42	933.42
见提单复印件付全款	1	4,536.10	-	149.16	149.16
装船后 30/45/60 天内付全款	8	3,115.25	-	741.77	741.77
预收全部货款	6	57.76	6.06	-	-
对于关联方 SUNMATE 约定在 2019 年 12 月 31 日前付清	1	364.58	-	-	-
次月月末前结清上月货款	21	46.41	-	33.27	33.27
合计	215	25,418.05	358.63	2,246.59	2,241.23
信用政策	2018 年度/2018-12-31				
	客户数量	销售金额	预收款项	应收账款	期后回款
在开始生产前收取 30%的货款作为定金, 见提单复印件付余款	143	9,721.16	737.96	161.32	156.81
收取长期定金, 见提单复印件付余款	8	3,178.35	0.04	406.28	406.28
见提单复印件付全款	1	3,226.47	-	430.57	430.57
装船后 30/45/60 天内付全款	8	3,011.90	-	827.64	827.64
预收全部货款	1	0.64	6.01	-	-
对于关联方 SUNMATE 约定在 2019 年 12 月 31 日前付清	1	460.79	-	824.10	824.10
合计	162	19,599.31	744.01	2,649.90	2,645.39
信用政策	2017 年度/2017-12-31				
	客户数量	销售金额	预收款项	应收账款	期后回款
在开始生产前收取 30%的货款作为定金, 见提单复印件付余款	129	7,073.25	472.02	348.17	346.71
收取长期定金, 见提单复印件付余款	7	3,389.04	2.47	233.71	233.71
见提单复印件付全款	1	1,938.61	-	223.94	223.94
装船后 30/45/60 天内付全款	9	3,008.74	-	905.11	905.11
预收全部货款	1	0.93	1.80	-	-

对于关联方 SUNMATE 约定在 2019 年 12 月 31 日前付清	1	287.74	-	382.96	382.96
合计	148	15,698.31	476.29	2,093.88	2,092.43

注：“收取长期定金，见提单复印件付余款”信用政策下收取的长期定金不能冲抵货款，公司作为保证金在其他应付款核算。

2、结合各类客户信用政策、在手订单变化情况，分析 2019 年营业收入增长但 2019 年末预收账款下降原因，是否存在放宽信用政策的情形

报告期内，公司与客户签订合同或订单后，对部分客户按照信用政策预收定金或货款。期末预收款项的形成主要与期末需要预收定金或货款的信用政策下的在手订单金额有关，与全年收入金额无直接关联性。信用政策为“款到发货”的境内客户、“在开始生产前收取 30%的货款作为定金，见提单复印件付余款”和“预收全部货款”的境外客户，其在手订单金额与预收款项余额具有直接关联性。

报告期各期末，上述相关信用政策对应客户期末预收款项与在手订单对应关系如下：

单位：万元

信用政策	项目	2020-6-30	2019-12-31	2018-12-31	2017-12-31
款到发货、预收全部货款	预收款项余额	123.36	53.50	89.64	44.43
	在手订单金额	51.52	21.74	34.55	21.17
	占比	239.44%	246.09%	259.45%	209.87%
开始生产前收取 30%的货款作为定金，见提单复印件付余款	预收款项余额	276.95	352.56	737.96	472.02
	在手订单金额	1,015.95	1,292.28	1,921.92	1,002.63
	占比	27.26%	27.28%	38.40%	47.08%

注 1：在手订单金额为含税金额。

注 2：基于报告期内的数据可比性，公司将 2020 年 6 月末合同负债和其他流动负债的合计数列示至 2020 年 6 月末预收款项余额处。

报告期各期末，上述相关信用政策对应客户期末预收款项与在手订单的变动趋势整体相符。2019 年末预收账款下降的主要原因系：2019 年公司产能有所提升，对客户订单的快速响应使得期末在手订单金额及预收款项余额均有所下降。

对于信用政策为“开始生产前收取 30%的货款作为定金，见提单复印件付余款”的客户，2017 年末、2018 年末预收款项余额占在手订单的比例较高，主要原因系：在产能较为紧张的情况下，对于部分小额订单，客户出于缩短交期和结算便利性等考虑，对公司预付了超出约定金额的货款。2019 年以来公司产能有

所提升、对小额订单的交期缩短，客户的预付比例处于合理水平。

综上，2019 年末，公司预收款项余额与相应信用政策下客户的在手订单金额变动相匹配，不存在因放宽信用政策导致预收款项余额下降的情形。

二、核查情况

（一）核查程序

申报会计师履行了以下核查程序：

访谈发行人管理层及相关业务部门负责人，并查阅发行人与客户签订的合同或订单，了解发行人对客户的结算方式及在手订单等情况；结合报告期内对客户的信用政策、销售明细表及应收账款明细账，区分各类信用政策的客户数量、销售金额、预收账款、应收账款和期后回款情况；结合各类客户信用政策、在手订单变化情况，分析 2019 年营业收入增长但 2019 年末预收账款下降原因，并分析是否存在放宽信用政策的情形。

（二）核查结论

经核查，申报会计师认为：

2019 年营业收入增长但预收款项下降符合公司业务的实际情况且具有合理性，不存在因放宽信用政策导致预收款项余额下降的情形。

(本页无正文，为《关于山东玉马遮阳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第二轮审核问询函有关财务问题的专项说明回复》之签章页)

大信会计师事务所(特殊普通合伙)



中国注册会计师:



中国注册会计师:



2020年10月24日



营业执照

统一社会信用代码

91110108590611484C



(副本) (6-1)

仅供山东玉马遮阳科技股份有限公司的审核问询函回复使用

名称 大信会计师事务所(特殊普通合伙)

类型 特殊普通合伙企业

出资人 吴卫星, 胡咏华

经营范围

审查企业会计报表、出具审计报告、出具验资报告、办理企业合并、分立、清算事宜中的审计业务，出具有关报告；基本建设年度财务决算审计；代理记账；会计咨询、税务咨询、管理咨询、会计培训；法律规定的其它业务。(市场主体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；不得从事国家和本市产业政策禁止和限制类项目的经营活动。)

成立日期 2012年03月06日

合伙期限 2012年03月06日至 2112年03月05日

主要经营场所 北京市海淀区知春路1号学院国际大厦1504室



登记机关

2020年10月09日

国家企业信用信息公示系统网址: <http://www.gsxt.gov.cn>

市场主体应当于每年1月1日至6月30日通过国家企业信用信息公示系统报送公示年度报告。

国家市场监督管理总局监制



会计师事务所 执业证书

名称：大信会计师事务所（特殊普通合伙）
仅供山东玉马遮阳科技股份有限公司的审核问询函回复使用
首席合伙人：胡咏华
主任会计师：
经营场所：北京市海淀区知春路一号学院国际大厦1504室

组织形式：特殊普通合伙
执业证书编号：11010141
批准执业文号：京财会许可[2011]0073号
批准执业日期：2011年09月09日

证书序号：0000119

说明

- 1、《会计师事务所执业证书》是证明持有人经财政部门依法审批，准予执行注册会计师法定业务的凭证。
- 2、《会计师事务所执业证书》记载事项发生变动的，应当向财政部门申请换发。
- 3、《会计师事务所执业证书》不得伪造、涂改、出租、出借、转让。
- 4、会计师事务所终止或执业许可注销的，应当向财政部门交回《会计师事务所执业证书》。

发证机关：北京市财政局
二〇一八年四月十八日

中华人民共和国财政部制

THE CHINESE INSTITUTE OF CERTIFIED PUBLIC ACCOUNTANTS
中国注册会计师协会

仅供山东玉马遮阳科技股份有限公司的审核问询函回复使用

姓名 钟本庆
Full name 钟 男
Sex 男
出生日期 1971-01-13
Date of birth 1971-01-13
工作单位 立信会计师事务所有限公司山东分所
Working unit 立信会计师事务所有限公司山东分所
身份证号码 372522197101136111
Identity card No. 372522197101136111

年度检验登记
Annual Renewal Registration

证书编号: 110100690018
No. of Certificate

批准注册协会: 山东省注册会计师协会
Authorized Institute of CPAs

发证日期: 年 月 日
Date of Issuance 二〇〇九 十 二十六

年度检验合格, 继续有效一年。
This certificate is valid for another year after this renewal.

年度检验合格, 继续有效一年。
This certificate is valid for another year after this renewal.

年度检验合格, 继续有效一年。
This certificate is valid for another year after this renewal.



仅供山东马遮阳科技股份有限公司的审核问询函回复使用

证书编号: 110101410067
No. of Certificate

批准注册协会: 山东省注册会计师协会
Authorized Institute of CPAs

发证日期: 2013 年 12 月 10 日
Date of Issuance

年度检验登记 2019 年
Annual Renewal Registration 注册会计师
年检合格专用章

本证书经检验合格, 继续有效一年。

年度检验登记 2018 年
Annual Renewal Registration 注册会计师
年检合格专用章

本证书经检验合格, 继续有效一年。
This certificate is valid for another year after

山东省注册会计师协会
2020 年
注册会计师
年检合格专用章

姓名 张利法
Full name 男
Sex
出生日期 1987-08-14
Date of birth
工作单位 大信会计师事务所(特殊普通合伙)山东分所
Working unit
身份证号码 370724198708143613
Identity card No.

