

关于宁波色母粒股份有限公司  
首次公开发行股票并在创业板上市申请文件的  
第二轮审核问询函的回复



保荐人（主承销商）



国信证券股份有限公司  
GUOSEN SECURITIES CO.,LTD.

（深圳市红岭中路 1012 号国信证券大厦 16-26 层）

深圳证券交易所：

贵所于 2020 年 10 月 27 日出具的《关于宁波色母粒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〕010651 号）（以下简称“问询函”）已收悉，国信证券股份有限公司作为保荐人（主承销商），与发行人、发行人律师、申报会计师对问询函所列问题认真进行了逐项落实，现回复如下，请予审核。

如无特别说明，本回复中的简称或名词释义与招股说明书（申报稿）中的相同。

本回复的字体：

黑体（不加粗）	问询函所列问题
宋体（不加粗）	对问询函所列问题的回复
楷体（加粗）	对招股说明书的修改

## 目 录

问题 1、关于任卫庆收购股权 .....	4
问题 2、关于行业与技术 .....	18
问题 3、关于主要客户 .....	26
问题 4、关于收入核查与客户整体情况 .....	44
问题 5、关于向乐金甬兴销售及合作模式变化 .....	58
问题 6、关于产品价格 .....	64
问题 7、关于原材料、采购及能源耗用 .....	71
问题 8、关于供应商 .....	103
问题 9、关于贸易商客户 .....	120
问题 10、关于营业成本 .....	124
问题 11、关于毛利率.....	128
问题 12、关于存货跌价计提 .....	140
问题 13、关于销售费用与管理费用 .....	144

## 问题 1、关于任卫庆收购股权

首轮问询回复显示：（1）2014 年任卫庆收购色母粒有限股权的资金包括对外借款 3,000 万元，系向其朋友黄利民筹借，本次借款未签署借款协议，该笔借款任卫庆已于 2017 年 9 月偿还完毕，累计支付本息 3,483 万元。黄利民与任卫庆之间不存在股权代持或者未披露的其他利益安排，不存在潜在股权纠纷风险。（2）任卫庆 2014 年向 86 名股东（含隐名股东）转让色母粒有限 427.00 万元出资额的股权；任卫庆 2017 年第二次整体收购股权，以 17.05 元/股的价格收购剩余 50% 股权的定价系在 2014 年确定的 18.3 元/股的基础上，扣减了原股东于 2015 年获取的 1.25 元/股的现金分红，任卫庆 2017 年的整体受让股权价格调整为 17.05 元/股。任卫庆同期对外转让股权价格，与其整体收购股权价格一致。

请发行人：（1）说明 2014 年至今黄利民任职及对外投资情况，其任职或对外投资企业是否与发行人业务相同或相似、是否为发行人行业上下游企业，报告期内与发行人是否存在业务往来、与发行人客户、供应商是否重合，如有，请进一步说明原因；说明该笔借款未签订借款协议的原因及合理性、还款过程、还款利息如何确定和约定，利息水平是否公允。（2）说明 2014 年受让任卫庆股权的 86 名股东（含隐名股东）是否为适格股东，发行人对隐名股东的分红落实情况。（3）结合发行人业绩发展情况进一步分析任卫庆 2017 年第二次整体收购以 2014 年 18.3 元/股为基础确定收购价格的合理性和公允性。请保荐人、发行人律师发表意见，并说明对该笔借款、双方是否存在股权代持情形的核查过程、核查证据和核查结论，在双方无借款协议情况下如何确认该笔款项为借款的依据及相关依据的充分性。

### 【回复】

一、说明 2014 年至今黄利民任职及对外投资情况，其任职或对外投资企业是否与发行人业务相同或相似、是否为发行人行业上下游企业，报告期内与发行人是否存在业务往来、与发行人客户、供应商是否重合，如有，请进一步说明原因；说明该笔借款未签订借款协议的原因及合理性、还款过程、还款利息如何确定和约定，利息水平是否公允

（一）说明 2014 年至今黄利民任职及对外投资情况，其任职或对外投资企

业是否与发行人业务相同或相似、是否为发行人行业上下游企业，报告期内与发行人是否存在业务往来、与发行人客户、供应商是否重合，如有，请进一步说明原因

### 1、黄利民任职及对外投资情况

2014 年至今，黄利民任职及对外投资情况如下：

序号	企业名称	经营范围	持股情况	任职情况	任职期间
1	宁波市镇海大昌木材加工厂(普通合伙)(已于2017年7月25日注销)	木材、竹制品、建筑材料、装饰材料、卫生洁具的制造、加工；家具批发、零售；自营和代理各类货物和技术的进出口，但国家限定经营或禁止进出口的货物和技术除外。	持股 90%	执行事务合伙人	2011-12至 2017-07
2	宁波天然春木业有限公司(已于2018年8月10日注销)	木材批发、零售；自营和代理各类货物和技术的进出口，但国家限定经营或禁止进出口的货物和技术除外。	持股 90%	执行董事	2012-06至 2018-08
3	宁波市万润园林有限公司(已于2017年4月27日注销)	园林绿化工程施工、养护，苗木的批发、零售，计算机网络技术服务。	持股 60%	经理、执行董事	2015-09至 2017-04

由上表可知，2014 年至今，黄利民任职及对外投资企业主要涉及木材、园林绿化行业，与发行人不存在业务相同或相似的情形，不是发行人行业上下游企业。

报告期内，上述企业与发行人不存在业务往来，与发行人客户、供应商不存在重合情形。

### 2、王伟玲任职及对外投资情况

2014 年至今，黄利民的配偶王伟玲任职及对外投资情况如下：

序号	企业名称	经营范围	持股情况	任职情况	任职期间
1	宁波市镇海威远机电有限公司	普通机械、汽车配件、塑料制品、电动自行车配件制造、加工；废旧塑料回收。	持股 40%	总经理、执行董事	2008-09至今
2	宁波市万润园林有限公司(已于2017年4月27日注销)	园林绿化工程施工、养护，苗木的批发、零售，计算机网络技术服务。	持股 40%	监事	2015-09至 2017-04
3	北京易第成咨询服务有限公司	经济贸易咨询；技术开发、技术推广、技术转让、技术咨询、技术服务；销售自行开发的产品，组织文化艺术交	持股 10%	-	-

序号	企业名称	经营范围	持股情况	任职情况	任职期间
		流活动（不含营业性演出）；计算机系统服务；文艺创作；承办展览展示活动；设计、制作、代理、发布广告；产品设计；文化咨询。（企业依法自主选择经营项目，开展经营活动；依法须经批准的项目，经相关部门批准后依批准的内容开展经营活动；不得从事本市产业政策禁止和限制类项目的经营活动。）			
4	宁波市润润实业有限公司	一般项目：照明器具销售；酒店管理；餐饮管理；组织文化艺术交流活动；其他文化艺术经纪代理；广告设计、代理；汽车新车销售；汽车租赁；塑料制品销售；工程塑料及合成树脂销售（除依法须经批准的项目外，凭营业执照依法自主开展经营活动）。许可项目：建设工程设计；各类工程建设活动（依法须经批准的项目，经相关部门批准后方可开展经营活动，具体经营项目以审批结果为准）。以下限分支机构经营：一般项目：照明器具制造；塑料制品制造（除依法须经批准的项目外，凭营业执照依法自主开展经营活动）。	持股 40%	监事	2019-06至今
5	润润（宁波）物流有限公司	一般项目：国内货物运输代理；国际货物运输代理；商务代理代办服务；普通货物仓储服务（不含危险化学品等需许可审批的项目）；无船承运业务（除依法须经批准的项目外，凭营业执照依法自主开展经营活动）。	-	监事	2019-09至今

由上表可知，王伟玲所任职及投资的宁波市镇海威远机电有限公司在经营范围当中包含“塑料制品的制造与加工”，报告期内，该企业主要从事电器开关等机电设备制造与销售业务，机电设备生产制造过程中会使用部分塑料制品作为原材料，属于发行人下游企业。报告期内，该企业与发行人不存在业务往来，与发行人客户、供应商不存在重合情形。

由上表可知，王伟玲所任职及投资的宁波市润润实业有限公司在经营范围当中包含“塑料制品销售；工程塑料及合成树脂销售”以及“塑料制品制造”，报告期内，该企业主要从事照明器具销售、照明工程建设业务，在生产经营当中未

实际开展塑料制品制造、销售及工程塑料及合成树脂销售业务，非发行人上下游企业，与发行人不存在业务往来，与发行人客户、供应商不存在重合情形。

由上表可知，王伟玲所任职或投资的宁波市万润园林有限公司、北京易第成咨询服务有限公司、润润（宁波）物流有限公司经营范围当中不涉及塑料制品业务，非发行人上下游企业。报告期内，前述 3 家企业与发行人不存在业务往来，与发行人客户、供应商不存在重合情形。

经访谈黄利民、王伟玲夫妇确认，二人所投资或控制的企业股权清晰，不存在纠纷，与发行人不存在关联关系或业务往来。

**（二）说明该笔借款未签订借款协议的原因及合理性、还款过程、还款利息如何确定和约定，利息水平是否公允**

该笔借款未签订借款协议的原因为，双方为朋友关系，对彼此有长期深入的了解与信任。黄利民与任卫庆相识于 1995 年，双方长期保持良好的朋友关系，且任卫庆曾于 2012 年 4 月以自身房产为黄利民的 900 万元银行贷款无偿提供抵押担保。因此，该笔借款未签订借款协议具有合理性。

该笔借款借出之时，双方口头约定黄利民如有资金需求，任卫庆会及时归还，双方对借款利息无明确约定。具体还款过程如下：

单位：万元

期 间	借 款	还 款
2014 年	3,000	58
2015 年	-	540
2016 年	-	330
2017 年	-	2,555
合 计	3,000	3,483

注：本次借款系任卫庆基于朋友关系，向黄利民的个人借款。黄利民出借该笔借款之时已征得其配偶王伟玲同意，在实际借款、还款过程中，其通过自身及配偶王伟玲银行账户将资金出借给任卫庆；后续任卫庆还款过程中，黄利民主要通过其配偶王伟玲银行账户收取任卫庆本金及利息

2017 年，任卫庆资金充裕之后，于 2017 年 9 月一次性将剩余借款偿还完毕，并以 3,000 万元作为本金，借款期限以 3.5 年（2014 年 4 月至 2017 年 9 月）计算，以年化 4.60% 的利率支付利息 483 万元。该利息水平不低于银行同期存款利

率，且黄利民对此予以认可，利息水平公允。

**（三）请保荐人、发行人律师说明对该笔借款、双方是否存在股权代持情形的核查过程、核查证据和核查结论，在双方无借款协议情况下如何确认该笔款项为借款的依据及相关依据的充分性**

### **1、核查程序**

针对该笔借款、双方是否存在股权代持情形，保荐人、发行人律师履行了如下核查程序：

（1）访谈任卫庆、黄利民，了解借款的原因及背景，借款过程、利息约定情况以及是否存在股权代持的情形并形成访谈纪录，同时取得双方针对该笔借款事项以及是否存在股权代持等利益关系的《确认函》；

（2）收集并查阅借款及还款过程中的银行流水资金凭证，确认借款、还款的真实性；

（3）计算任卫庆支付借款利息的利率水平，分析该笔借款利息水平的公允性；

（4）查阅黄利民出具的《个人情况确认表》，通过企查查网络查询黄利民及其配偶王伟玲 2014 年至今的任职与对外投资情况；访谈黄利民，了解其本人及配偶王伟玲所任职或投资企业的实际经营业务，核查其本人及配偶的关联企业是否与发行人存在关联关系或业务往来；

（5）查阅任卫庆 2012 年 9 月用自身房产为黄利民银行贷款提供抵押担保的银行凭证；

（6）查阅报告期内发行人销售、采购明细表，核查发行人与黄利民及其配偶王伟玲所任职或投资的企业是否存在业务往来。

### **2、核查结论**

根据上述核查，保荐人、发行人律师认为：任卫庆与黄利民之间的借款事项，借款、还款事实清楚，依据充分，该笔借款系任卫庆向黄利民的个人借款，用于收购色母粒有限股权，双方不存在股权代持情形。



二、说明 2014 年受让任卫庆股权的 86 名股东（含隐名股东）是否为适格股东，发行人对隐名股东的分红落实情况

（一）股东适格性

1、2014 年转让股权给任卫庆的 86 名股东（含隐名股东）

2014 年，任卫庆以 18.3 元/股的价格向 86 名公司原股东（含隐名股东）合计收购 427.00 万元注册资本的股权，同期对外以 18.3 元/股的价格转让 90 万元注册资本的股权给赵仕良等 4 人。前述 86 名转让方的具体情况如下：

单位：万元

序号	转让方	原持股方式	取得股权时任职情况	转让股权时任职情况	转让的 注册资本	受让方
1	毛竹君	直接持股	宁波浓色母粒厂退休职工[注]	宁波浓色母粒厂退休职工	111.04	任卫庆
2	赵茂华	直接持股	色母粒有限副总经理	色母粒有限董事长、总经理	64.83	任卫庆
3	洪寅	直接持股	色母粒有限副总经理	色母粒有限副总经理	33.55	任卫庆
4	俞云辉	直接持股	色母粒有限职工	色母粒有限退休职工	26.93	任卫庆
5	蔡春明	直接持股	色母粒有限职工	色母粒有限退休职工	16.98	任卫庆
6	王亚定	直接持股	色母粒有限职工	色母粒有限离职员工	15.69	任卫庆
7	李振和	直接持股	色母粒有限职工	色母粒有限退休职工	11.28	任卫庆
8	桑勇民	直接持股	色母粒有限职工	色母粒有限职工	11.26	任卫庆
9	陈杰	直接持股	色母粒有限职工	色母粒有限职工	8.82	任卫庆
10	陈忠芳	直接持股	色母粒有限财务负责人	色母粒有限财务负责人	8.64	任卫庆
11	陆俭宁	直接持股	色母粒有限职工	色母粒有限职工	7.22	任卫庆
12	武长正	直接持股	色母粒有限职工	色母粒有限退休职工	6.88	任卫庆
13	阮小来	直接持股	色母粒有限职工	色母粒有限退休职工	6.67	任卫庆
14	钱信娣	直接持股	色母粒有限职工	色母粒有限退休职工	6.33	任卫庆
15	袁宏升	直接持股	色母粒有限职工	色母粒有限离职员工	6.21	任卫庆
16	汪富良	直接持股	色母粒有限职工	色母粒有限职工	5.69	任卫庆
17	庄伟君	陈忠芳代持	色母粒有限职工	色母粒有限退休职工	5.64	任卫庆
18	俞培伟	直接持股	色母粒有限职工	色母粒有限退休职工	5.27	任卫庆
19	汤亚宁	直接持股	色母粒有限职工	色母粒有限退休职工	5.15	任卫庆
20	陈布阳	陈忠芳代持	梅湖实业副总经理	梅湖实业退休职工	5.03	任卫庆
21	李冠华	陈忠芳代持	色母粒有限职工	色母粒有限退休职工	4.70	任卫庆
22	王利平	陈忠芳代持	色母粒有限职工	色母粒有限职工	4.63	任卫庆

序号	转让方	原持股方式	取得股权时任职情况	转让股权时任职情况	转让的 注册资本	受让方
23	郭新强	陈忠芳代持	色母粒有限职工	色母粒有限职工	3.67	任卫庆
24	李行夫	陈忠芳代持	色母粒有限职工	色母粒有限退休职工	3.58	任卫庆
25	任桂芬	陈忠芳代持	色母粒有限职工	色母粒有限退休职工	3.58	任卫庆
26	王银星	陈忠芳代持	色母粒有限职工	色母粒有限离职员工	3.06	任卫庆
27	忻亚梅	陈忠芳代持	色母粒有限职工	色母粒有限退休职工	3.06	任卫庆
28	吴建良	直接持股	色母粒有限职工	色母粒有限职工	2.83	任卫庆
29	张忠英	直接持股	色母粒有限职工	色母粒有限职工	2.83	任卫庆
30	张才定	直接持股	色母粒有限职工	色母粒有限退休职工	2.68	任卫庆
31	王亚飞	陈忠芳代持	色母粒有限职工	色母粒有限退休职工	2.58	任卫庆
32	万秀萍	陈忠芳代持	色母粒有限职工	色母粒有限退休职工	1.56	任卫庆
33	黄佳定	俞培伟代持	梅湖实业科长级干部	梅湖实业董事长、总经理	1.51	任卫庆
34	周福昌	陈忠芳代持	梅湖实业科长级干部	梅湖实业退休职工	1.51	任卫庆
35	周海明	陈忠芳代持	梅湖实业科长级干部	梅湖实业退休职工	1.51	任卫庆
36	朱桂芬	陈忠芳代持	梅湖实业科长级干部	梅湖实业退休职工	1.51	任卫庆
37	曾伟康	陈忠芳代持	梅湖实业副科长级干部	梅湖实业退休职工	1.34	任卫庆
38	赵玲波	陈忠芳代持	色母粒有限职工	色母粒有限职工	1.08	任卫庆
39	崔萍	王亚定代持	色母粒有限职工	色母粒有限离职员工	0.87	任卫庆
40	于吉仁	陈忠芳代持	梅湖实业副科长级干部	梅湖实业退休职工	0.67	任卫庆
41	俞秀燕	陈忠芳代持	梅湖实业副科长级干部	梅湖实业退休职工	0.67	任卫庆
42	陈定国	陈忠芳代持	梅湖实业职工	梅湖实业职工	0.50	任卫庆
43	许家骧	陈忠芳代持	色母粒有限职工	色母粒有限退休职工	0.50	任卫庆
44	董明霞	陈忠芳代持	色母粒有限职工	色母粒有限职工	0.44	任卫庆
45	励福娣	陈忠芳代持	色母粒有限职工	色母粒有限退休职工	0.44	任卫庆
46	钱芙蓉	陈忠芳代持	色母粒有限职工	色母粒有限离职员工	0.44	任卫庆
47	施佩儿	陈忠芳代持	色母粒有限职工	色母粒有限退休职工	0.44	任卫庆
48	吴金凤	武长正代持	色母粒有限职工	色母粒有限退休职工	0.44	任卫庆
49	许波静	陈忠芳代持	色母粒有限职工	色母粒有限退休职工	0.44	任卫庆
50	朱侃	张忠英代持	色母粒有限职工	色母粒有限离职员工	0.44	任卫庆
51	林军	陈忠芳代持	梅湖实业职工	梅湖实业离职员工	0.25	任卫庆
52	李际波	陈忠芳代持	梅湖实业职工	梅湖实业离职员工	0.22	任卫庆
53	林翠英	陈忠芳代持	梅湖实业职工	梅湖实业退休职工	0.22	任卫庆
54	杨国祥	陈忠芳代持	梅湖实业职工	梅湖实业离职员工	0.22	任卫庆

序号	转让方	原持股方式	取得股权时任职情况	转让股权时任职情况	转让的 注册资本	受让方
55	艾淑霞	陈忠芳代持	梅湖实业职工	梅湖实业职工	0.11	任卫庆
56	包银花	陈忠芳代持	梅湖实业职工	梅湖实业退休职工	0.11	任卫庆
57	陈惠琴	陈忠芳代持	梅湖实业职工	梅湖实业退休职工	0.11	任卫庆
58	顾如祥	陈忠芳代持	梅湖实业职工	梅湖实业退休职工	0.11	任卫庆
59	蒋孝棠	陈忠芳代持	梅湖实业职工	梅湖实业退休职工	0.11	任卫庆
60	蒋裕棠	陈忠芳代持	梅湖实业职工	梅湖实业退休职工	0.11	任卫庆
61	康慧珠	陈忠芳代持	梅湖实业职工	梅湖实业退休职工	0.11	任卫庆
62	李辉庭	陈忠芳代持	梅湖实业职工	梅湖实业退休职工	0.11	任卫庆
63	柳燕鸣	陈忠芳代持	梅湖实业职工	梅湖实业退休职工	0.11	任卫庆
64	陆联芳	陆俭宁代持	梅湖实业职工	梅湖实业退休职工	0.11	任卫庆
65	吕维德	陈忠芳代持	梅湖实业职工	梅湖实业退休职工	0.11	任卫庆
66	那景惠	陈忠芳代持	梅湖实业职工	梅湖实业退休职工	0.11	任卫庆
67	曲云智	陈忠芳代持	梅湖实业职工	梅湖实业退休职工	0.11	任卫庆
68	任静君	陈忠芳代持	梅湖实业职工	梅湖实业退休职工	0.11	任卫庆
69	水飞	陈忠芳代持	梅湖实业职工	梅湖实业退休职工	0.11	任卫庆
70	宋桂玲	陈忠芳代持	梅湖实业职工	梅湖实业退休职工	0.11	任卫庆
71	汪玉清	陈忠芳代持	梅湖实业职工	梅湖实业退休职工	0.11	任卫庆
72	王敏杰	陈忠芳代持	梅湖实业职工	梅湖实业退休职工	0.11	任卫庆
73	邬云芳	陈忠芳代持	梅湖实业职工	梅湖实业退休职工	0.11	任卫庆
74	夏德才	陈忠芳代持	梅湖实业职工	梅湖实业退休职工	0.11	任卫庆
75	谢一平	陈忠芳代持	梅湖实业职工	梅湖实业退休职工	0.11	任卫庆
76	杨惠英	陈忠芳代持	梅湖实业职工	梅湖实业退休职工	0.11	任卫庆
77	杨展	陈忠芳代持	梅湖实业职工	梅湖实业离职员工	0.11	任卫庆
78	叶海珠	陈忠芳代持	梅湖实业职工	梅湖实业退休职工	0.11	任卫庆
79	曾桂芬	陈忠芳代持	梅湖实业职工	梅湖实业退休职工	0.11	任卫庆
80	章永杰	陈忠芳代持	梅湖实业职工	梅湖实业离职员工	0.11	任卫庆
81	赵月萍	陈忠芳代持	梅湖实业职工	梅湖实业退休职工	0.11	任卫庆
82	郑亚梅	陈忠芳代持	梅湖实业职工	梅湖实业退休职工	0.11	任卫庆
83	朱春梅	陈忠芳代持	梅湖实业职工	梅湖实业退休职工	0.11	任卫庆
84	朱徐琴	陈忠芳代持	梅湖实业职工	梅湖实业职工	0.11	任卫庆
85	庄英龙	陈忠芳代持	梅湖实业职工	梅湖实业退休职工	0.11	任卫庆
86	毕瑞娣	陈忠芳代持	梅湖实业职工	梅湖实业退休职工	0.11	任卫庆

序号	转让方	原持股方式	取得股权时任职情况	转让股权时任职情况	转让的 注册资本	受让方
合 计					427.00	-

注：毛竹君所持色母粒有限股权继承自其配偶叶天宇，叶天宇原为色母粒有限董事长、总经理

1999年10月，宁波浓色母粒厂整体改制为色母粒有限，员工入股色母粒有限的股权设置方案已经当时的国有资产管理部门及企业主管部门审批同意，上述股权设置方案亦于2020年先后经发行人当时的主管单位东钱湖经发局、东钱湖管委会以及宁波市人民政府确认合法、有效。

2004年，梅湖实业将其持有的色母粒有限股权整体出售后，色母粒有限不再属于国有控股的公司，色母粒有限与梅湖实业亦无业务关系，非梅湖实业的同类型经营企业和关联企业

2014年转让股权给任卫庆的86名股东（含隐名股东）均为居住于中国境内的中国公民，具有民事权利能力和完全民事行为能力，其所获得的色母粒有限股权系基于1999年宁波浓色母粒厂整体改制时的职工身份或后续继承取得，除部分人员在梅湖实业任职外，该等自然人股东未在国家机关、事业单位、国有企业或集体企业任职或兼职，没有公务员、现役军人、国有企业领导人员、党政机关干部、退休干部等身份，不存在《中华人民共和国公务员法》（2018修订）、《关于印发〈直属高校党员领导干部廉洁自律“十不准”〉的通知》（教党〔2010〕14号）、《国有企业领导人员廉洁从业若干规定》（中办发〔2009〕26号）、《关于严禁党政机关和党政干部经商、办企业的决定》（中发〔1984〕27号）以及《关于进一步制止党政机关和党政干部经商、办企业的规定》（中发〔1986〕6号）等规定的不得参与营利性活动的情形，均为适格股东。

## 2、2014年受让任卫庆股权的4名股东

2014年4月16日，色母粒有限股东会通过决议，同意股东任卫庆整体收购后，将所持有的色母粒有限的90万元股权中的40万元、20万元、20万元、10万元股权以18.3元/股的价格分别转让给赵仕良、谢华、钱刚、王振宙四人，相关股权转让完成后，由任卫庆代为持有受让方股权，其他股东放弃优先购买权。2014年4月28日，股权转让双方签署了股权转让协议与股权代持协议，约定前

述受让方委托任卫庆代持其所受让的股权，相关价款已支付完毕。前述 4 位受让方的具体情况如下：

单位：万元

序号	受让方	持股方式[注]	基本情况	受让的注册资本	转让方
1	赵仕良	任卫庆代持	男，中国国籍，无永久境外居留权，现任宁波奉化新辉塑料有限公司总经理	40.00	任卫庆
2	谢华	任卫庆代持	男，中国国籍，无永久境外居留权，现任前程石化芳烃事业部经理	20.00	任卫庆
3	钱刚	任卫庆代持	男，中国国籍，无永久境外居留权，现任前程石化总经理	20.00	任卫庆
4	王振宙	任卫庆代持	男，中国国籍，无永久境外居留权，现任宁波正源会计师事务所有限公司总经理	10.00	任卫庆

注：2019 年 8 月股权代持解除后，上述受让方持股方式转为通过黄润园投资间接持有发行人股权

上述 2014 年受让任卫庆股权的赵仕良等 4 人，均为居住于中国境内的中国公民，具有民事权利能力和完全民事行为能力，该等自然人股东未在国家机关、事业单位、国有企业或集体企业任职或兼职，没有公务员、现役军人、国有企业领导人员、党政机关干部、退休干部等身份，不存在《中华人民共和国公务员法》（2018 修订）、《关于印发〈直属高校党员领导干部廉洁自律“十不准”〉的通知》（教党〔2010〕14 号）、《国有企业领导人员廉洁从业若干规定》（中办发〔2009〕26 号）、《关于严禁党政机关和党政干部经商、办企业的决定》（中发〔1984〕27 号）以及《关于进一步制止党政机关和党政干部经商、办企业的规定》（中发〔1986〕6 号）等规定的不得参与营利性活动的情形，均为适格股东。

## （二）分红落实情况

2014 年转让股权给任卫庆的公司 86 名股东，为发行人或梅湖实业的员工或前员工。保荐人、发行人律师对上述 2014 年转让股权给任卫庆的 86 名股东中的 78 名股东进行了访谈并取得相关股东出具的《确认函》（2014 年，86 名股东合计转让 427 万元股权给任卫庆，占色母粒有限注册资本的比例为 24.4%，其中 78 名受访股东本次所转让的股权数量占该 86 名股东本次转让股权总数的比例为 95.97%），相关受访股东均确认知悉并认可色母粒有限及色母粒有限职工持股会的历次分红安排，确认已取得了持股期间的相关分红收益。根据保荐人、发行人

律师对发行人历年分红情况的核查，确认发行人历年分红代扣相关个人所得税后均已发放至上述 86 名股东个人银行账户。

根据保荐人、发行人律师对 2014 年受让任卫庆股权的赵仕良、谢华、钱刚、王振宙等 4 人的访谈纪录及前述股东出具的《确认函》，该 4 名股东均确认知悉并认可色母粒有限历次分红安排，确认已取得了持股期间的相关分红收益。经查阅实际控制人个人银行流水，确认任卫庆收到公司代扣个人所得税的分红款后，已将应归属前述 4 名股东的分红收益转账至其个人银行账户。

### 三、结合发行人业绩发展情况进一步分析任卫庆 2017 年第二次整体收购以 2014 年 18.3 元/股为基础确定收购价格的合理性和公允性

2014 年 4 月 2 日，任卫庆与整体收购色母粒有限股权的转让方代表赵茂华签署《股权转让框架协议》，约定任卫庆整体收购色母粒有限股权的相关事项。2014 年 4 月 16 日，色母粒有限召开股东会，审议通过《公司股权整体转让给股东任卫庆先生的方案》。根据上述股权转让框架协议和整体转让股权方案，任卫庆整体收购色母粒有限 100% 股权，转让总价为 3.2 亿元，每股 18.3 元，同时允许股东选择部分持有或继续持有原有股权。由于任卫庆流动资金有限，当时无法一次性支付整体收购色母粒有限股权的价款，因此上述整体收购事项分 2014 年 4 月、2017 年 1 月两次实施，即 2014 年 4 月，任卫庆支付 50% 股权转让款后，色母粒有限办理相关股权转让的工商变更登记，2017 年 1 月，任卫庆付清剩余 50% 股权转让款后，色母粒有限办理剩余相关股权转让的工商变更登记。

2014 年 4 月，相关股权转让方与任卫庆分别签署《股权转让协议》，在该协议中明确约定了股权转让的总数量、价格、分两期支付与交割的转让方式、各期支付股权款的金额及各期办理工商变更登记的股份数量。因此，任卫庆 2014 年、2017 年分两次整体收购色母粒有限股权实质上是一个统一的股权收购安排，只是根据协议约定股权转让的价款支付与交割分两期进行。因此，任卫庆 2017 年第二次整体收购以 2014 年 18.3 元/股为基础确定收购价格系根据 2014 年双方签署的《股权转让协议》的履约行为，该定价系在 2014 年 4 月即已确定，与第二次整体收购时色母粒有限的经营业绩情况不挂钩。

2013-2016 年度，色母粒有限的主要财务数据如下：

单位：万元、元/股

项 目	2016 年度/ 2016.12.31	2015 年度/ 2015.12.31	2014 年度/ 2014.12.31	2013 年度/ 2013.12.31
营业收入	21,236.91	20,966.51	18,787.67	20,373.77
净利润	4,283.55	6,786.32	3,516.46	2,836.57
净资产	21,765.38	20,623.61	17,751.80	16,368.46
每股净资产	12.44	11.78	10.14	9.35
每股收益	2.45	3.88	2.01	1.62

注 1：色母粒有限 2015 年度收到政府拆迁补偿款 3,010.04 万元；

注 2：上述财务数据经宁波正源会计师事务所有限公司审计

经查询，2012 年-2016 年上市公司涉及境内橡胶和塑料制品行业并购案例与上述整体收购的估值情况对比如下：

单位：万元

基准日	收购比例	收购方	标的公司	标的公司主营业务	100%权益价值	市盈率（倍） [注 1]	市净率（倍） [注 2]
2012-10-31	100%	中车（汽修）集团总公司	ST 黄海（600579）	轮胎制造	0.0001	/	/
2012-12-31 [注 3]	30%	云图控股（002539）全资子公司应都化工	应城市新都化工塑业有限公司	塑料编织袋及塑料制品生产、销售	1,666.67	3.57	1.17
2012-12-31	30%	星辉车模（300043）	广东星辉合成材料有限公司	主要生产聚苯乙烯类塑料产品	34,800.00	11.67	2.70
2013-03-31	60%	神开股份（002278）	上海经纬峰实业有限公司	橡胶、塑钢制品、机械及其配件的制造及销售	2,500.00	[注 4]	4.23
2013-05-31	25%	ST 毅昌（002420）	青岛恒佳塑业有限公司	工程塑料制品生产及其模具、配件的制作、加工	4,138.44	/	0.73
2013-10-31	25%	大东南（002263）	宁波大东南万象科技有限公司	塑料薄膜、绝缘体的制造、加工	45,707.60	/	1.08
2013-11-30	25%	天晟新材（300169）	常州美利晟塑胶制品有限公司	销售、制造塑胶制品	1,680.00	/	1.18
2013-12-31	49%	联创股份（300343）	山东态生洁能新材料有限公司	投资、开发、建设、管理聚氨酯项目	2,000.00	/	1.00
2014-03-31	100%	纳川股份（300198）	惠州广塑管业有限公司	生产、销售高密度聚乙烯大口径缠绕增强管材及管件，成品防腐钢管及管件	973.15	/	1.34

基准日	收购比例	收购方	标的公司	标的公司主营业务	100%权益价值	市盈率(倍) [注 1]	市净率(倍) [注 2]
2014-05-31	100%	华峰氨纶(002064)全资子公司辽宁华峰化工有限公司	辽阳华峰聚氨酯有限公司	聚氨酯产品、塑料制品、鞋类等产品的研发、制造、销售	1,940.68	/	1.61
2014-09-30	70%	广东星辉投资有限公司	星辉车模(300043)全资子公司星辉材料	主要生产聚苯乙烯类塑料产品	41,708.29	12.79	2.58
2015-05-31	100%	双星新材(002585)	江西科为薄膜新型材料有限公司	中高档汽车膜、建筑节能膜、手机电脑屏膜、智能膜生产、销售、进出口贸易	8,000.00	/	/
2015-09-30	100%	领益智造(002600)	深圳市东方亮彩精密技术有限公司	智能消费电子高精密封结构的制造生产和销售	175,000.00	17.71	6.43
平均值						11.43	2.19
2014-04-16	100%	本次交易			32,000.00	11.28	1.95

注 1：市盈率=交易标的 100% 股权交易作价÷评估基准日前一个会计年度归属于母公司所有者的净利润；评估基准日前一个会计年度归属于母公司所有者的净利润为负数的，以“/”列示；

注 2：市净率=交易标的 100% 股权交易作价÷评估基准日前一年末归属于母公司所有者权益；评估基准日前一年末归属于母公司所有者权益为负数的，以“/”列示；

注 3：本次收购，未进行资产评估，相关数据以公告的标的方 2012 年度财务数据计算；

注 4：相关公告未披露上海经纬峰实业有限公司 2012 年度净利润；

注 5：以上交易案例数据来源于上市公司公告及 Choice 数据库

2014 年 4 月，任卫庆整体收购色母粒有限股权系以色母粒有限 2013 年净利润 2,836.57 万元为基础，在充分考虑了企业未来成长性等因素后，经双方协商以 11.28 倍市盈率估值整体定价 3.2 亿元进行收购，该收购价格与 2012 年-2016 年上市公司涉及境内橡胶和塑料制品行业并购案例市盈率平均值 11.43 倍差异较小，任卫庆整体收购色母粒有限股权的定价公允、合理。

#### 四、请保荐人、发行人律师发表意见

##### (一) 核查程序

为核查上述问题，保荐人、发行人律师履行了以下核查程序：

1、访谈任卫庆、黄利民，了解借款的原因及背景，借款过程、利息约定情



况以及是否存在股权代持的情形并形成访谈纪录，同时取得双方针对该笔借款事项以及是否存在股权代持等利益关系的《确认函》；

2、收集并查阅借款及还款过程中的银行流水资金凭证，确认借款、还款真实性；

3、计算任卫庆支付借款利息的利率水平，分析该笔借款利息水平的公允性；

4、查阅黄利民出具的《个人情况确认表》，通过企查查网络查询黄利民及其配偶王伟玲 2014 年至今的任职与对外投资情况；访谈黄利民，了解其本人及配偶王伟玲所任职或投资的企业实际经营业务，核查其本人及配偶的关联企业是否与发行人存在关联关系或业务往来；

5、查阅任卫庆 2012 年 4 月用自身房产为黄利民银行贷款提供抵押担保的银行凭证；

6、查阅发行人销售、采购明细表，核查发行人与黄利民及其配偶王伟玲所任职或投资的企业是否存在业务往来；

7、访谈 2014 年转让股权给任卫庆的股东，了解其入股背景、任职情况、股权转让情况；查阅相关转让方出具的《确认函》，确认其持股期间收到的分红情况以及与发行人及发行人现有股东是否存在潜在股权纠纷或争议；

8、访谈 2014 年受让任卫庆股权的赵仕良等 4 人，了解其入股背景、任职情况、股权受让情况；查阅相关受让方出具的《确认函》，确认其持股期间收到的分红情况以及与发行人及发行人其他股东是否存在潜在股权纠纷或争议；

9、查阅发行人历年分红明细账，并抽查相关分红的银行资金流水，核实相关分红的实际支付情况；

10、查阅 2014 年、2017 年任卫庆整体收购股权相关董事会、股东会决议，查阅《相关股权转让协议》、股权款支付凭证，了解定价依据；

11、查询 2012-2016 年上市公司涉及境内橡胶和塑料制品行业并购案例，比较分析任卫庆整体收购色母粒有限股权转让的价格公允性；

12、查阅发行人 2013-2016 年审计报告，了解发行人 2014 年整体出让股权

后的经营业绩情况。

## （二）核查意见

经核查，保荐人、发行人律师认为：

1、（1）2014 年至今，黄利民、王伟玲任职或对外投资企业与发行人不存在业务相同或相似的情形，除宁波市镇海威远机电有限公司外，均不是发行人行业上下游企业，报告期内与发行人不存在业务往来，与发行人客户、供应商不存在重合情形；宁波市镇海威远机电有限公司系发行人下游企业，报告期内与发行人不存在业务往来，与发行人客户、供应商不存在重合情形；（2）2014 年 4 月，任卫庆整体收购色母粒有限股权时向黄利民借款 3,000 万元用于支付股权款，该笔借款未签订借款协议的原因为双方为朋友，对彼此有长期深入的了解与信任，具有合理性；该笔借款于 2014 年 4 月借出，2014-2017 年期间分多笔逐步归还，最终于 2017 年 9 月偿还完毕，该笔借款的利息水平公允；

2、2014 年转让股权给任卫庆的 86 名股东（含隐名股东）以及受让任卫庆股权的 4 名股东为适格股东，发行人对前述股东持股期间的分红均已落实；

3、任卫庆 2017 年第二次整体收购色母粒有限股权系交易双方于 2014 年签订的《股权转让协议》约定下的第二期价款支付与股权交割行为，该次股权转让定价符合双方协议约定，与任卫庆第二次整体收购时色母粒有限的业绩发展情况不挂钩，收购价格合理、公允。

## 问题 2、关于行业与技术

首轮问询回复显示：（1）发行人对主要产品与国外公司同类型产品的用途、性能、销售单价进行了对比。（2）目前对于塑料整体着色有“色粉着色”和“色母粒着色”等方法，直接使用色粉着色的粉尘较大、对环境污染较大；色母粒具有颜色的浓缩性因此下游企业的使用成本较低，色母粒颗粒状的形态使得下游企业使用色母粒进行生产加工时清洁环保不污染生产环境等优点，使色母粒着色为当前的主流着色方法。（3）经访谈部分客户确认，发行人产品价格相较于国外同类型产品更低，而受到客户认可，成为替代进口产品的选择。发行人同类产品价格较同行业可比公司更高。

请发行人：（1）补充说明首轮问询回复中发行人选择比较的各种细分产品中的具体色母粒型号、对应客户，并结合其产销量占该种色母粒产销量比例情况说明选取的产品是否具有代表性；结合相关产品技术来源说明其是否为发行人自主研发产品，同时说明所比较产品报告期内价格对比数据及信息来源。（2）结合色母粒生产环境和生产工艺，补充披露色母粒生产涉及环境污染的具体环节、主要污染物名称及排放量、主要处理设施及处理能力等；报告期内环保投资和费用成本支出情况，环保设施实际运行情况，报告期内环保投入及成本费用与公司生产经营所产生的污染是否匹配。（3）说明发行人产品实现进口替代的主要客户数量、销售金额及占比、产品价格较国外同类型产品更低的具体表现，报告期各期进口替代产品对发行人业绩增长贡献情况。请保荐人发表明确意见，并说明通过访谈客户取得的销售单价是否公允、具有可比性。

**【回复】**

一、补充说明首轮问询回复中发行人选择比较的各种细分产品中的具体色母粒型号、对应客户，并结合其产销量占该种色母粒产销量比例情况说明选取的产品是否具有代表性；结合相关产品技术来源说明其是否为发行人自主研发产品，同时说明所比较产品报告期内价格对比数据及信息来源

（一）补充说明首轮问询回复中发行人选择比较的各种细分产品中的具体色母粒型号、对应客户，并结合其产销量占该种色母粒产销量比例情况说明选取的产品是否具有代表性

发行人选择比较的细分产品的具体情况如下：

细分产品	色母粒型号	对应客户	向该客户销售该型号产品数量占该细分产品销量的比例
彩色母粒	PE 红色母粒	农夫山泉	报告期内，占比分别为 3.98%、4.86%、4.43%、2.14%
白色母粒	PET 白色母粒	怡毗化工	报告期内，占比分别为 17.44%、18.91%、11.02%、9.71%
黑色母粒	AS 高光亮黑色母粒	台化兴业	报告期内，占比分别为 9.55%、9.80%、8.11%、10.34%
功能母粒	PET 抗静电母粒	长阳科技	报告期内，占比低于 1%

发行人向客户销售的上述具体型号产品占细分产品销量的比例不高，主要系发行人产品种类型号较多，并非所有产品均具有进口替代属性，发行人选取了上

述具有代表性的客户的相关产品进行比较，代表性情况如下：

1、客户具有代表性，上述客户中的农夫山泉、长阳科技、台化兴业均为行业内的龙头企业或知名公司，其选择发行人产品，对发行人品牌和产品的认可，是发行人相应产品品质和性价比的有力证明；

2、上述产品实现进口替代对相应客户具有重要意义，上述客户如怡毗化工，其终端客户所使用的产品原采购自 Sukano（瑞士），产品价格较高，发行人产品替代进口产品后，降低了其成本，使其产品更具竞争力；

3、产品对发行人具有重要意义，上述产品如 PET 抗静电母粒，该产品系应用于薄膜领域的功能母粒，产品需达到高浓度、高耐温、高耐黄变性能的特点，配方设计难度较高，发行人自向长阳科技销售该型号产品后开始在其他薄膜客户中进行产品推广，目前也为其他薄膜客户所用。

## **（二）结合相关产品技术来源说明其是否为发行人自主研发产品，同时说明所比较产品报告期内价格对比数据及信息来源**

上述产品的技术来源均系发行人自主研发、原始创新取得。发行人基于先进的配色技术和成熟的生产工艺，根据客户需求，进行产品研发、生产，为下游客户提供塑料着色定制化产品，精准满足客户塑料着色和功能需求。

发行人所选取比较的产品系发行人客户历史上曾使用的国外品牌色母粒供应商的同类产品或客户现有国外品牌色母粒供应商的同类产品，因不同供应商的采购价格系客户的商业秘密，发行人客户不愿透露其历史上国外品牌色母粒供应商同类产品的具体采购价格和现有国外品牌色母粒供应商同类产品的具体采购价格，但经访谈，客户确认发行人产品价格相对较低。因上述产品均系定制化产品，较难获取竞争对手的同类产品价格信息，并且由于客户对于其所使用的不同产品的价格和性能具有最直接和全面的信息基础进行判断，经访谈客户所获取的价格信息具有较强的证明力。同时，对于上述产品中发行人已知晓的部分国外品牌供应商同类产品，发行人通过中颜网网络销售平台进行了现有产品报价的查询比较，发行人产品价格相对较低。

## **二、结合色母粒生产环境和生产工艺，补充披露色母粒生产涉及环境污染的**

具体环节、主要污染物名称及排放量、主要处理设施及处理能力等；报告期内环保投资和相关费用成本支出情况，环保设施实际运行情况，报告期内环保投入及成本费用与公司生产经营所产生的污染是否匹配

发行人已在招股说明书“第六节 业务与技术”之“一、公司的主营业务、主要产品及其变化情况”之“（五）公司的环境保护情况”修改、补充披露如下：

### 1、生产经营中主要污染物及处理情况

公司主要从事色母粒的研发、生产、销售和技术服务，所属行业为橡胶和塑料制品业中的塑料零件及其他塑料制品制造，不属于重污染行业。公司在生产经营中仅产生少量的粉尘、废气、固废、生活污水和噪声，具体情况如下：

#### （1）涉及环境污染的具体环节及污染物处理情况

①**废气**：公司生产过程中在投料和混合过程中会产生一定粉尘，公司已安装了除尘设备和通风系统，通过集气罩收集粉尘后统一引入除尘器并集中清运，粉尘经除尘器处理后通过 15 米排气筒高空排放；公司的生产废气主要产生于混炼挤出环节，公司已安装了除烟设备，通过在挤出机出料口设置集气装置，将废气通过引风机抽吸至废气处理装置，经水喷淋处理和活性炭处理后通过 15 米排气筒高空排放；公司生活废气主要为食堂产生的油烟，经油烟净化装置处理后通过烟道所在楼顶排放。

②**固体废弃物**：公司产生的固废有废活性炭和一般固体废弃物，废活性炭在处理生产废气环节产生，通过集中收集后定期委托有资质单位处置并执行危险废物转移联单制度；一般固体废弃物如产生的废料和废包装物主要在投料、混炼挤出环节产生，外售给其他单位综合利用，有效处理；生活垃圾交由环卫部门统一清运。

③**污水**：公司生产过程中的冷却水（包括直接冷却水和喷淋水）均循环使用，定期补充，不外排；生活污水经化粪池等预处理达标后排入市政污水管道，最终经污水处理厂处理达标后排入河流。

④**噪声**：公司设备使用过程中会产生一定的噪声，通过选用低噪声设备，加强厂区设备管理，墙体隔声的措施进行控制。

(2) 主要污染物及主要处理设施情况

主要污染物	主要污染物名称	产生环节	排放量	主要处理设施	实际运行情况
废气	粉尘：颗粒物	投料、混合环节	宁波：0.26kg/h 中山：未检出	除尘设备、通风系统	正常
	生产废气：非甲烷总烃、苯乙烯	混炼挤出环节	宁波：0.29kg/h 中山：0.05kg/h	除烟气设备、水喷淋系统、活性炭、排气筒	正常
	生活废气：食堂油烟废气	厨房	少量	油烟净化装置、排气筒	正常
固体废弃物	废活性炭、废包装、废料、生活垃圾	投料、混炼挤出环节及日常生活	宁波：约 388 吨/年 中山：约 31 吨/年	废活性炭：有资质第三方机构回收处理并执行转移联单制度； 废包装、废料：综合利用或出售； 生活垃圾：环卫部门统一清运	正常
生活污水	化学需氧量 COD <sub>cr</sub> 、五日生化需氧量 BOD <sub>5</sub> 、氨氮 NH <sub>3</sub> -N	日常生活	宁波：约 1.10 万吨/年 中山：约 0.28 万吨/年	经化粪池处理达标后排放	正常
噪声	噪声	生产各环节	低于 65dB (A)	选用低噪声设备，加强厂区设备管理，墙体隔声	正常

公司根据实际需要置备了必要的环保设施，环保设施运行情况良好，处理能力均满足排放量的要求，使得生产经营中产生的粉尘、废气、固体废弃物、生活污水、噪声得到了合理有效的控制。

2、环保投入情况

报告期内，公司环保投入和相关费用支出情况如下表所示：

单位：万元

期间	环保投入项目	环保投入、费用	备注
2020年1-6月	环保设施建设及维护	14.65	除尘系统、废气处理装置、水循环系统等
	固体废弃物、污水处置费	7.52	处置固体废弃物、污水等
	环保检测及评估费	5.26	环保检测、环评等相关费用
	合计	27.43	-
2019年度	环保设施建设及维护	9.67	除尘系统、废气处理装置、水

期间	环保投入项目	环保投入、费用	备注
			循环系统等
	固体废弃物、污水处置费	16.85	处置固体废弃物、污水等
	环保检测及评估费	6.84	环保检测、清洁生产审核验收等相关费用
	合计	33.36	-
2018 年度	环保设施建设及维护	39.29	除尘系统、废气处理装置、水循环系统等
	固体废弃物、污水处置费	9.49	处置固体废弃物、污水等
	环保检测及评估费	1.44	环保检测等相关费用
	合计	50.23	-
2017 年度	环保设施建设及维护	6.18	除尘系统、废气处理装置、水循环系统等
	固体废弃物、污水处置费	8.78	处置固体废弃物、污水等
	环保检测及评估费	2.15	环保检测等相关费用
	合计	17.11	-

报告期内，公司有计划地在环保设施、废物处置、环保检测及评估等三方面投入资金，提升并维持环保能力。其中，环保设备的建设与生产规模相匹配，建成后持续使用并适当维护；固体废弃物、污水等按规定处理，并支付相关费用；定期进行环保检测，按规定进行环境影响评价，结果符合相关标准。报告期内，公司不存在因违反环境保护方面的法律、法规而被处罚的情形。

综上所述，公司环保设施运行及维护费，固体废弃物、污水处置费等环保投入和相关费用支出与公司生产经营所产生的污染相匹配。

三、说明发行人产品实现进口替代的主要客户数量、销售金额及占比、产品价格较国外同类型产品更低的具体表现，报告期各期进口替代产品对发行人业绩增长贡献情况

发行人产品种类型号较多，客户数量也较多，发行人的客户中存在部分客户，其历史上曾使用国外品牌色母粒产品，后通过采购发行人产品进行替代，或者存在部分客户在同种产品中同时使用发行人产品和国外品牌色母粒产品，发行人产品具有与国外品牌产品相抗衡的能力。对于前述客户，发行人判断其产品与国外品牌产品相比同样具有竞争力，使得客户愿意选择发行人的产品，系为进口替代

产品。报告期内，前述进口替代产品的主要客户数量分别为 23 家、24 家、26 家、25 家，报告期内，发行人向前述客户销售的进口替代产品金额分别为 6,573.85 万元、8,283.64 万元、11,634.08 万元、5,050.35 万元，占发行人当期主营业务收入的比例分别为 26.23%、26.51%、29.30%、28.07%。因向不同供应商的采购价格系客户的商业秘密，发行人客户不愿透露其历史上国外品牌色母粒供应商的同类产品的具体采购价格和现有国外品牌色母粒供应商的同类产品的具体采购价格，且该部分产品主要为定制化产品，难以获取竞争对手的同类产品价格信息，产品价格判断的主要依据为向客户咨询后客户所反馈的信息以及销售员根据其销售经验和对产品的把握作出的判断。

2018 年度，发行人主营业务收入增长金额为 6,191.27 万元，进口替代产品销售收入增长金额为 1,709.79 万元，贡献率为 27.62%，主要销售收入贡献来源于娃哈哈的白色母粒和怡毗化工的白色母粒和功能母粒；2019 年度，发行人主营业务收入增长金额为 8,450.20 万元，进口替代产品销售收入增长金额为 3,350.44 万元，贡献率为 39.65%，主要销售收入贡献来源于娃哈哈的白色母粒、长阳科技的白色母粒和功能母粒以及鹿山新材料的白色母粒。发行人基于多年生产经营基础所形成的进口替代产品对发行人收入增长贡献较大。

#### 四、请保荐人发表明确意见，并说明通过访谈客户取得的销售单价是否公允、具有可比性

##### （一）核查程序

为核查上述问题，保荐人履行了以下核查程序：

1、访谈发行人销售人员，了解相关客户所使用的产品情况、同类供应商情况，主要进口替代产品及进口替代客户的情况；访谈发行人技术人员，了解产品研发的过程、产品技术特点；

2、访谈发行人主要客户，了解发行人产品与其同类供应商的产品性能、产品价格等方面的比较情况，客户与发行人的合作渊源等内容；

3、通过中颜网网络销售平台等方式查询竞争对手的同类产品价格信息；

4、就发行人涉及环境污染的具体环节、主要污染物排放情况、环保设施及



其运转情况、环保检测等情况访谈发行人相关高级管理人员；

5、获取：（1）浙江中一检测研究院股份有限公司出具的《检测报告》，其检测结果显示发行人污水排放、废气排放、噪声控制等均符合国家相关标准；（2）中山市华测检测技术有限公司出具的《检测报告》，其检测结果显示中山分公司污水排放、废气排放、噪声控制等均符合国家相关标准；

6、实地走访发行人的环保设施，查看了污染物的排放情况、环保设施的工作原理与实际运行情况；

7、获取发行人与环保设备供应商、危险废物处理公司、环保检测机构、环评机构、环境卫生管理所、自来水有限公司等单位的协议，以及相关费用的发票及记账凭证；统计了报告期内发行人环保设备投入与环保费用的金额；

8、获取、测算发行人污染物排放量，与环保投入情况进行了匹配；

9、获取宁波市生态环境局出具的《证明》，确认发行人自 2017 年 1 月 1 日至 2020 年 8 月 12 日未受到过该局行政处罚；

10、在宁波市生态环境局、中山市生态管理局网站搜索发行人相关信息，确认不存在相关环保违法违规记录。

## （二）核查意见

经核查，保荐人认为：

1、发行人客户作为独立的交易主体，对于其所使用的不同产品的价格和性能具有最直接和全面的信息基础，经访谈客户所获取的价格信息具有较强的证明力，据此进行的判断具有公允性、可比性；

2、发行人选择比较的细分产品虽然销售占比不高，但综合客户的性质、所选择的产品因实现进口替代对相应客户具有重要意义、所选择的产品对于发行人具有重要意义等因素考虑，上述产品的选择具有代表性；相关产品系发行人自主研发产品，所选择比较的产品价格信息主要通过客户访谈获取；

3、发行人已在招股说明书补充披露色母粒生产涉及环境污染的具体环节、主要污染物名称及排放量、主要处理设施及处理能力、报告期内环保投资和相关

费用成本支出情况，环保设施实际运行情况；报告期内，发行人环保投入及成本费用与公司生产经营所产生的污染相匹配；

4、发行人部分客户的相关产品具有进口替代属性，其对发行人业绩增长具有一定贡献。

### 问题 3、关于主要客户

首轮问询回复显示：（1）发行人向各类产品前五大客户的销售额增加主要原因有：客户新产品推出导致采购需求增加、客户自身业绩增长、产品生产工艺改进导致的采购需求增加、客户给予公司的供应份额增加等。但增长原因分析简单，未进行量化分析。（2）2020年1-6月发行人向各类产品前五大客户的销售额下降主要原因有：销售收入减少系受疫情影响，客户采购需求减少。（3）发行人光学薄膜客户长阳科技报告期各期销售金额分别为850.67万元、391.8万元、1,306.73万元和903.71万元，2018年下降原因为“客户尝试使用部分自制母粒，减少对公司的采购”，2019年上升原因为“客户自身业绩增长导致采购需求增加”。2020年7月、8月，发行人向长阳科技销售金额为9.27万元，金额较小；光学薄膜客户百佳年代2018年、2019年及2020年1-6月销售金额为228.53万元、1,123.27万元、199.1万元，2018-2019年度销售收入增长系客户生产工艺改进或新产品推出导致采购需求增加，2020年1-6月有所减少系受疫情影响。2020年7月、8月销售金额为60.53万元，金额相对较小。（4）报告期各期发行人向怡毗化工销售的主要产品为白色母粒，其主要应用于下游薄膜产品。怡毗化工自身为贸易商，所销售的色母粒均从发行人采购。发行人向怡毗化工销售的白色母粒价格2019年和2020年1-6月价格高于其他同类薄膜产品主要客户白色母粒销售均价，各期向怡毗化工销售的白色母粒毛利率增速高于其他同类薄膜产品主要客户的销售毛利率。（5）报告期内发行人通过怡毗化工销售抗静电功能母粒，销售收入快速上升，该款产品工艺水平及配方开发难度均较高，毛利率也相对较高，导致公司向贸易商客户销售的功能母粒产品毛利率逐年上升。（6）发行人向上海魔核销售的功能母粒系上海魔核根据其客户需求与发行人定制的产品，该功能母粒的毛利率水平较低。

请发行人：（1）列表说明并分析报告期内向各类产品的主要客户销售价格、

毛利率情况及差异的具体原因。(2) 补充披露 2020 年 1-6 月业绩同比变化情况、预计 2020 年 1-9 月营业收入、净利润及扣非后净利润情况及变化情况，并说明是否存在因疫情影响导致的业绩大幅下滑风险。结合农夫山泉 2020 年 1-6 月经营情况、发行人销售产品占其采购份额变化等进一步分析 2020 年 1-6 月向农夫山泉销售金额下降较多的原因。(3) 补充披露发行人光学薄膜领域客户报告期各期销售金额、主要客户情况、客户数量及变化情况，光学薄膜客户下游终端客户情况；结合光学薄膜领域的色母粒产品应用发展情况、光学薄膜下游应用及发展情况，分析发行人光学薄膜领域客户报告期销售金额增加较多的原因及合理性，是否与光学薄膜行业及色母粒行业发展趋势相符。(4) 补充说明向长阳科技 2019 年销售增加、2020 年 7 月和 8 月销售金额减少的原因，长阳科技是否主要使用自制色母粒，是否存在未来向长阳科技销售进一步下滑的风险。(5) 补充说明百佳年代报告期各期业绩变化情况、终端客户主要情况、2020 年 1-6 月受疫情影响具体情况。同为光学薄膜客户，2020 年 1-6 月向长阳科技销售受疫情影响较小，但向百佳年代销售受疫情影响较大的原因及合理性。是否存在未来向百佳年代销售进一步下滑的风险。(6) 补充说明向怡毗化工销售的色母粒用于薄膜产品的具体类别，其终端客户规模和需求与其色母粒需求是否匹配，结合发行人向怡毗化工及其他同类薄膜客户产品结构变化等，进一步分析 2019 年、2020 年 1-6 月向怡毗化工销售价格、毛利率增速较快的原因及合理性。(7) 结合向怡毗化工销售的抗静电功能母粒销售价格、毛利率水平、销售量及变化情况，进一步量化分析对通过贸易商销售的功能母粒的销售价格、毛利率变化影响情况。(8) 补充说明发行人是否存在与其他客户定制、开发色母粒的情形，如有，请说明相关客户基本情况、销售金额、产品类型，发行人与客户共同定制产品的毛利率水平及变化原因。请保荐人、申报会计师发表明确意见。

## 【回复】

一、列表说明并分析报告期内向各类产品的主要客户销售价格、毛利率情况及差异的具体原因

### (一) 彩色母粒

彩色母粒的高定制化特性，导致报告期内公司销售给不同客户的产品存在较

大差异，进而导致彩色母粒在各主要客户间平均销售单价、毛利率存在差异。

报告期内，公司彩色母粒产品对不同客户平均销售单价、毛利率存在差异，主要原因为：1、不同彩色母粒配方之间成本存在较大差异，报告期内，公司彩色母粒颜色种类繁多，采取定制化生产方式，单个配方对应的彩色母粒往往只供应一个客户，其生产成本、销售单价、毛利率与配方中所使用的原材料种类、比例密切相关，不同彩色母粒配方之间成本存在较大差异，进而导致销售单价、毛利率存在差异；2、应用领域、工艺水平及配方开发难度存在差异，彩色母粒产品的最终应用领域、配方的工艺水平及开发此配方的难度也对产品的售价有重大影响，进而导致彩色母粒产品对不同客户销售价格、毛利率存在差异。

2019年度、2020年1-6月，公司对和昇塑料平均销售单价、毛利率均较高，主要系产品销售结构变动所致，2019年度、2020年1-6月，和昇塑料向公司采购的主要产品为一款食品接触绿色母粒，此产品配方开发难度大、开发周期长，生产难度也较大，故平均销售单价、毛利率均较高。

报告期内，公司对欧普照明平均销售单价较高，毛利率较低，主要系公司对其销售的产品多为PMMA类色母粒，此类色母粒原材料成本相对较高，故平均销售单价及平均单位成本均较高，毛利率低于平均水平。

报告期内，公司对农夫山泉平均销售单价、毛利率均较高，主要系农夫山泉采购产品为食品接触彩色母粒，对产品品质、工艺水平要求较高，生产难度较大所致。

报告期内，公司对得力集团平均销售单价、毛利率均较低，主要系报告期内得力集团所处市场竞争加剧，加强了对成本控制，公司为得力集团主要色母粒供应商之一，出于薄利多销的考虑，公司对其平均销售单价、毛利率均较低。

报告期内，公司对奥克斯平均销售单价、毛利率均较低，主要系奥克斯为保证利润对成本控制较严格，且奥克斯通常订单量较大，一般采用招标方式确定供应商，故公司对其平均销售单价、毛利率均较低。2017年度，公司对奥克斯平均销售单价、毛利率较高，2018年度，公司对其销售单价同比降低主要系市场竞争激烈所致。

## （二）白色母粒

报告期内，公司白色母粒配方之间差异程度相对较小，除个别白色母粒客户因产品配方、应用领域与其他客户存在差异导致价格偏离平均值较大外，公司白色母粒产品对不同客户销售价格差异相对较小。

报告期内，公司对 LG 集团毛利率较低，主要系产品工艺、配方原由客户提供，且之前由其指导生产，故定价利润空间较小，公司对其平均销售单价、毛利率较低。

报告期内，公司对怡毗化工、兰埔成平均销售单价、毛利率较高，主要系产品应用领域、工艺难度存在差异所致，公司对两家客户销售的产品分别最终应用于食品医药和日用品包装薄膜、光学薄膜，生产工艺较复杂，工艺难度较高，导致公司对两家客户平均销售单价、毛利率较高。

报告期内，公司对鹿山新材料、百佳年代平均销售单价、毛利率较高，主要系产品配方、应用领域存在差异所致，公司对两家客户销售的产品所使用的树脂均为 EVA 树脂，原材料价格较高、生产工艺较复杂，其应用领域为光学薄膜产品，导致公司对两家客户平均销售单价、毛利率较高。

报告期内，公司对娃哈哈平均销售单价、毛利率较低，主要系产品配方存在差异及市场竞争较为激烈所致，公司向娃哈哈销售的产品主要为 PE 类色母粒，原材料单价较低，且 PE 类色母粒加工工艺较为简单，市场竞争较为激烈，导致公司对娃哈哈平均销售单价、毛利率较低。

## （三）黑色母粒

报告期内，公司黑色母粒产品在不同客户间销售价格存在差异，主要系产品种类、产品品质、应用领域存在差异所致。

报告期内，公司对宁波伊德尔平均销售单价较高，毛利率较低，主要系公司对其销售的产品多为高黑高亮 PA 色母粒，使用的树脂及着色剂采购单价均较高，应用领域一般为汽车零部件等，故平均销售单价及平均单位成本均较高，毛利率低于平均水平。

#### （四）功能母粒

报告期内，公司功能母粒产品在不同客户间平均销售单价、毛利率存在差异，主要系功能母粒具有高定制化特性，销售给不同客户的产品存在较大差异，其配方、使用的原材料、工艺流程均差异较大所致。

报告期内，公司对上海魔核销售毛利率较低，主要系产品配方由客户提供，公司研发成本较低所致；公司对远纺工业、兰埔成毛利率较高，主要系产品配方开发难度大、开发周期长，生产难度也较大所致；公司对奥克斯平均销售单价、毛利率均较低，主要系奥克斯对成本控制较严格，且奥克斯通常订单量较大，一般采用招标方式确定供应商，故公司对其平均销售单价、毛利率均较低。

二、补充披露 2020 年 1-6 月业绩同比变化情况、预计 2020 年 1-9 月营业收入、净利润及扣非后净利润情况及变化情况，并说明是否存在因疫情影响导致的业绩大幅下滑风险。结合农夫山泉 2020 年 1-6 月经营情况、发行人销售产品占其采购份额变化等进一步分析 2020 年 1-6 月向农夫山泉销售金额下降较多的原因

（一）补充披露 2020 年 1-6 月业绩同比变化情况、预计 2020 年 1-9 月营业收入、净利润及扣非后净利润情况及变化情况，并说明是否存在因疫情影响导致的业绩大幅下滑风险

##### 1、2020 年 1-6 月业绩同比变化情况

发行人已在招股说明书“第八节 财务会计信息与管理层分析”之“九、经营成果分析”之“（一）报告期内经营情况概述”之“1、基本情况”补充、修改披露如下：

报告期内，公司整体实力和盈利能力不断提升，经营业绩呈持续增长趋势，主要指标情况如下：

单位：万元

项 目	2020 年 1-6 月	2019 年 1-6 月	2019 年度	2018 年度	2017 年度
营业收入	18,263.19	<b>19,641.45</b>	40,542.48	32,663.22	28,009.90
营业利润	4,339.49	<b>3,810.53</b>	9,271.10	5,900.49	4,876.37

项 目	2020年1-6月	2019年1-6月	2019年度	2018年度	2017年度
利润总额	4,314.57	<b>3,819.10</b>	9,226.52	5,922.02	4,875.68
净利润	3,630.69	<b>3,265.08</b>	7,931.39	5,109.87	4,147.39
归属于母公司股东的净利润	3,630.69	<b>3,265.08</b>	7,931.39	5,109.87	4,147.39
扣除非经常性损益后归属于母公司股东的净利润	3,531.77	<b>3,231.43</b>	7,547.48	4,951.72	4,040.75

注：2019年1-6月财务数据未经审计，下同

.....

2020年1-6月，公司营业收入同比减少1,378.27万元，主要系受新冠疫情影响，部分客户减少了对公司的采购所致；公司净利润同比增加365.60万元，扣除非经常性损益后归属于母公司股东的净利润同比增加300.34万元，主要系原材料采购价格下降，毛利率同比上升，进而导致营业毛利同比增加396.73万元所致。公司整体经营情况良好，不存在因新冠疫情影响导致业绩大幅下滑的情况。

## 2、2020年1-9月业绩同比变化情况

发行人已在招股说明书“第八节 财务会计信息与管理层分析”之“十五、公司财务报告审计截止日后的主要财务信息和经营情况”补充披露如下：

### （一）财务报告审计截止日后主要经营状况

财务报告审计截止日后，公司各项业务正常开展，主要原材料和产品价格基本保持稳定，经营情况稳定，公司的经营模式、主要原材料的采购规模、生产运营情况、销售规模、主要客户及供应商的构成、核心技术人员、税收政策以及其他可能影响投资者判断的重大事项等方面均未发生重大变化，公司整体经营情况良好，不存在因新冠疫情影响导致业绩大幅下滑的情况。

### （二）2020年1-9月经营业绩情况

公司2020年1-9月经营业绩及同比变化情况如下：

单位：万元

项 目	2020年1-9月	2019年1-9月	同比变动
-----	-----------	-----------	------

营业收入	30,184.04	29,596.41	1.99%
营业利润	7,891.54	6,634.68	18.94%
净利润	6,599.59	5,680.36	16.18%
扣除非经常性损益后归属于母公司股东的净利润	6,577.48	5,273.31	24.73%

注：上表财务数据未经审计，下同

在财务报告审计截止日后，公司所处行业未发生重大不利变化，公司在产品结构、销售模式、市场区域、主要客户等方面均未发生重大变化，营业收入及盈利能力保持增长态势，不存在因新冠疫情影响导致业绩大幅下滑的情况。

2020年1-9月，公司营业收入较上年同期增加587.63万元，同比增长1.99%；营业利润较上年同期增加1,256.87万元，同比增长18.94%；扣除非经常性损益后归属于母公司股东的净利润较上年同期增加1,304.17万元，同比增长24.73%。

2020年1-9月，公司营业利润较上年同期增加1,256.87万元，主要系原材料采购单价下降，毛利率同比上升，进而导致营业毛利上升1,480.07万元所致。

(二) 结合农夫山泉2020年1-6月经营情况、发行人销售产品占其采购份额变化等进一步分析2020年1-6月向农夫山泉销售金额下降较多的原因

2020年1-6月，发行人向农夫山泉销售金额下降较多的主要原因如下：

1、受疫情影响，客户采购需求减少：2020年1-6月，农夫山泉的营业收入为115.45亿元，较2019年1-6月的营业收入123.10亿元略有下降，包装饮用水产品整体收入与去年同期相比维持稳定，但包装饮用水中适用于家庭消费的中大规模包装饮用水产品收入较去年上半年增长超过26.2%。农夫山泉所采购的发行人主要产品红色母粒主要用于其小瓶装饮用水，农夫山泉该部分产品的市场销量受疫情影响，市场需求减少，对发行人的采购需求相应减少；

2、农夫山泉对色母粒产品的技术标准要求进行了适当调整，发行人对原有配方重新进行调整，配方调整、客户沟通和重新试样阶段农夫山泉向发行人采购有所减少，采购份额略有下降。截至本问询函回复出具日，配方已调整完毕，农夫山泉的采购需求已逐渐恢复。

三、补充披露发行人光学薄膜领域客户报告期各期销售金额、主要客户情况、



客户数量及变化情况，光学薄膜客户下游终端客户情况；结合光学薄膜领域的色母粒产品应用发展情况、光学薄膜下游应用及发展情况，分析发行人光学薄膜领域客户报告期销售金额增加较多的原因及合理性，是否与光学薄膜行业及色母粒行业发展趋势相符

（一）补充披露发行人光学薄膜领域客户报告期各期销售金额、主要客户情况、客户数量及变化情况，光学薄膜客户下游终端客户情况

发行人已在招股说明书“第六节 业务与技术”之“三、销售情况和主要客户”之“（一）主要产品的生产、销售情况”之“3、产品的主要客户群体”补充披露如下：

#### （4）光学薄膜领域客户情况

报告期内，发行人向光学薄膜领域客户的销售金额分别为 2,037.23 万元、2,270.93 万元、5,161.57 万元、2,154.86 万元，光学薄膜领域主要客户为长阳科技、兰埔成、浙江华清新材料有限公司、百佳年代和鹿山新材料，向前述主要客户销售色母粒产品金额占向光学薄膜领域客户销售金额的比例分别为 91.40%、85.21%、91.49%、93.82%。

报告期内，发行人光学薄膜领域客户数量分别为 15 家、18 家、17 家和 9 家，2017-2019 年度，客户数量较为稳定，客户数量的变化主要系开发了新客户、部分客户因自身产品需求或出于经营政策等考虑对发行人产品需求变化而减少采购，多数客户采购金额较小；2020 年 1-6 月，客户数量减少，主要系客户中应用于太阳能光伏行业的部分客户受疫情影响较大，对发行人色母粒产品需求减少，同时部分采购金额较小的客户或试样客户未继续采购。

发行人光学薄膜领域客户产品主要应用于液晶显示和太阳能光伏领域，前者的主要客户如长阳科技，其主要产品为反射膜、背板基膜、光学基膜等特种功能膜，产品主要应用于液晶显示、半导体照明、新能源、半导体柔性电路板等领域；后者的主要客户如百佳年代，其主要产品包括胶膜、BOPET 薄膜、卡基材料、PC 薄膜和建筑装饰新材料等，产品广泛应用于太阳能新能源行业、金融卡片行业、电子电工行业、家居装饰建材行业、汽车行业等，其中发行人产

品所应用的领域主要为太阳能新能源行业。

(二) 结合光学薄膜领域的色母粒产品应用发展情况、光学薄膜下游应用及发展情况，分析发行人光学薄膜领域客户报告期销售金额增加较多的原因及合理性，是否与光学薄膜行业及色母粒行业发展趋势相符

### 1、光学薄膜领域的色母粒产品应用发展情况、光学薄膜下游应用及发展情况

光学薄膜是由于不同的物质对光有不同的反射、吸收、透射性能，利用材料对光的这种性能，并根据实际需要而制成的一种高性能膜材料，光学薄膜一般有反射膜、增透膜、滤光膜、偏振膜等。发行人产品所涉及的光学薄膜主要为应用于液晶显示背光模组的反射膜和应用用于太阳能光伏组件封装用胶膜等。

首先，在光学反射膜领域，2010 年以前，国内在该领域基本处于技术空白期，我国光学膜严重依赖进口。2010 年以来，国家相继出台了《国务院关于加快培育和发展战略性新兴产业的决定》《当前优先发展的高技术产业化重点领域指南（2011 年度）》《电子基础材料和关键元器件“十二五”规划》等政策，支持国内光学薄膜企业的发展，国内企业响应国家发展基础工业材料战略的号召开始了光学反射膜产品的研发和产品持续升级的发展过程。根据长阳科技招股说明书披露，经过不断发展，其于 2017 年末成为全球光学反射膜细分行业龙头企业，反射膜出货面积位居全球第一，完成了反射膜的全面进口替代。目前，全球反射膜市场主要厂商除国外品牌日本东丽、日本帝人、韩国 SKC 外，国内主要厂商有长阳科技、东旭成、兰埔成等。近年来，受益于液晶电视、电脑、平板、手机等终端消费电子产品需求的不断提升，同时，产品向更大尺寸演进，全球液晶面板出货面积不断攀升。另一方面，就应用于光学反射膜中的色母粒产品生产来说，对于以熔融挤出流涎一次成型法生产的光学反射膜中所用色母粒产品，2014 年前只有 Sukano（瑞士）、日本东丽、美国杜邦等国外企业能生产出成熟的产品，因此国内光学反射膜企业就只能从上述企业进口色母粒产品。发行人基于对市场的敏锐把握和产品研发经验，于 2014 年率先开展相关产品的开发，并逐步与长阳科技等客户建立了稳定的合作关系。目前，国内色母粒生产企业中，光学反射膜用色母粒产品的生产企业主要为发行人、广东彩艳股份有限公司等。

其次，在太阳能光伏领域，我国的光伏产业在世界光伏组件市场需求带动下发展迅速，早在 2007 年我国即已成为全球最大的光伏组件生产国，促进了太阳能光伏封装胶膜行业发展。我国早期的封装胶膜以进口产品为主，国内企业通过技术研发或技术合作等方式，逐步实现封装胶膜产品的进口替代。目前，行业内主要生产厂商有美国胜邦（STR）、日本三井化学、普利司通（Bridgestone），中国的福斯特、斯威克、鹿山新材料等。常规的太阳能封装胶膜起到透光、粘接、耐黄变等封装作用，近几年，国内胶膜生产企业研发出了新型胶膜产品，产品在前述作用之外更具有高反射率，可以大大提高太阳能组件的发电效率。发行人产品即用于该类新型胶膜产品中，因产品推出时间不长，国内目前尚未有其他大型色母粒生产企业规模化供应前述产品。

## **2、分析发行人光学薄膜领域客户报告期销售金额增加较多的原因及合理性，是否与光学薄膜行业及色母粒行业发展趋势相符**

报告期内，发行人向光学薄膜领域客户的销售金额分别为 2,037.23 万元、2,270.93 万元、5,161.57 万元、2,154.86 万元。2019 年度，发行人向光学薄膜领域客户的销售金额增加较多，主要系长阳科技、百佳年代、鹿山新材料、兰埔成采购需求增加，前述客户产品主要应用于液晶显示和太阳能光伏领域。2019 年度，发行人向前述客户销售金额增加的具体原因及合理性如下：

首先，就客户自身来说，长阳科技采购需求增加主要系其自身业绩增长导致，2019 年度，长阳科技营业收入为 91,026.11 万元，同比增长 31.72%，色母粒产品需求增加；百佳年代采购需求增加主要系客户生产工艺改进推出了新产品，对色母粒产品需求增加，因发行人应用于新型太阳能胶膜产品的色母粒成功推出，百佳年代以与发行人合作为契机，成功推出了该款新型太阳能胶膜，因此 2019 年度色母粒产品需求增加；鹿山新材料采购需求增加主要系客户自身业绩增长同时给予发行人的供应份额增加，根据对鹿山新材料的访谈，报告期内，其销售收入持续增长，原材料采购需求增加，同时，报告期内，鹿山新材料给予发行人的供应份额逐步由不到 20% 上升至 40% 左右；兰埔成采购需求增加主要系客户生产工艺改进，其光学薄膜产品实现进口替代，产品市场需求增加，对公司色母粒产品需求增加。

其次，就行业发展情况来看，在液晶显示领域，近年来，液晶面板产品向大尺寸方向演进，2019年度全球大尺寸液晶面板出货面积为2.07亿平方米，较2018年增长4.3%，同时由于国外反射膜生产商逐步退出反射膜市场，国内反射膜企业市场占有率逐渐提高，均为应用于该行业的色母粒产品提供了市场机会，发行人向该领域的薄膜客户销售收入增长符合行业发展趋势；在太阳能光伏领域，受益于海外市场对太阳能光伏的需求增长，太阳能组件生产规模持续攀升，2019年，全球光伏组件产量约为102GW，同比增长7.4%，且作为全球最大的光伏产品制造国，我国太阳能组件产量占全球组件产量的比例由2018年的88.7%提高到2019年的96.7%，太阳能光伏行业发展整体向好，同时，发行人色母粒产品所应用的新型封装胶膜因其能提高太阳能发电效率，产品在市场的应用情况良好，带动了色母粒产品的需求提升，发行人向该领域的薄膜客户销售收入增长符合行业发展趋势。

#### 四、补充说明向长阳科技2019年销售增加、2020年7月和8月销售金额减少的原因，长阳科技是否主要使用自制色母粒，是否存在未来向长阳科技销售进一步下滑的风险

2019年度，发行人向长阳科技销售增加主要原因为：长阳科技自身业绩增长，2019年度，长阳科技营业收入为91,026.11万元，同比增长31.72%，色母粒产品需求增加。经访谈长阳科技，2020年7月和8月，销售金额减少主要系发行人根据长阳科技要求对原有配方进行改进，配方调整、客户沟通和重新试样阶段采购减少，截至本问询函回复出具日，配方已调整完毕，长阳科技重新恢复采购。长阳科技不愿透露该阶段其自制母粒使用情况。

发行人与长阳科技之间建立了长期稳定的合作关系，双方将继续保持良好的合作关系，但未来因长阳科技自身业绩变化、长阳科技经营政策的变化、双方合作产品配方调整等原因影响，向长阳科技销售收入也存在进一步下滑的可能，但由于发行人下游应用领域广泛，客户数量较多，前述风险不会对发行人整体经营业绩产生重大不利影响。

#### 五、补充说明百佳年代报告期各期业绩变化情况、终端客户主要情况、2020年1-6月受疫情影响具体情况。同为光学薄膜客户，2020年1-6月向长阳科技销

售受疫情影响较小，但向百佳年代销售受疫情影响较大的原因及合理性。是否存在未来向百佳年代销售进一步下滑的风险

百佳年代主营业务为特种功能性高分子新型材料的研发、生产和销售，主要产品包括胶膜、BOPET 薄膜、卡基材料、PC 薄膜和建筑装饰新材料等，产品广泛应用于太阳能新能源行业、金融卡片行业、电子电工行业、家居装饰建材行业、汽车行业等，其终端客户有天合光能、协鑫集成等光伏组件企业，明冠新材料股份有限公司、晶茂科技等太阳能背板企业，中菱科技等绝缘材料制品企业。因客户的业绩变化情况系其商业秘密，百佳年代不愿透露报告期内其业绩的具体情况，报告期内，向百佳年代销售增加主要系客户生产工艺改进推出了新产品，对色母粒产品需求增加，因发行人应用于新型太阳能胶膜产品的色母粒成功推出，百佳年代以与发行人合作为契机，成功推出了该款新型太阳能胶膜，因此采购需求增加。

经访谈百佳年代，2020 年 1-6 月，其整体业绩未因疫情原因出现下滑，其对发行人采购需求减少主要系其所采购的发行人产品应用于太阳能光伏的新型胶膜中，该产品上半年的订单需求减少，因此其向发行人采购的色母粒产品相应减少。因长阳科技与百佳年代产品存在差异，分别应用于液晶显示领域和太阳能光伏领域，其客户群体也存在差异，因此在疫情影响的大背景下，其产品生产受到疫情的影响程度不同，对发行人产品的采购需求存在不同。

发行人与百佳年代之间合作关系良好，后续亦将继续合作，但未来因百佳年代自身业绩变化、其经营政策的变化等原因影响，发行人向百佳年代销售收入也存在进一步下滑的可能，但由于发行人产品下游应用领域广泛，客户数量较多，前述风险不会对发行人整体经营业绩产生重大不利影响。

六、补充说明向怡毗化工销售的色母粒用于薄膜产品的具体类别，其终端客户规模和需求与其色母粒需求是否匹配，结合发行人向怡毗化工及其他同类薄膜客户产品结构变化等，进一步分析 2019 年、2020 年 1-6 月向怡毗化工销售价格、毛利率增速较快的原因及合理性

(一) 补充说明向怡毗化工销售的色母粒用于薄膜产品的具体类别，其终端客户规模和需求与其色母粒需求是否匹配

公司向怡毗化工销售的色母粒主要用于聚酯薄膜的生产，其应用广泛，主要应用于食品医药和日用品包装等领域，其终端客户主要为天津万华股份有限公司、南京亚博联新材料科技股份有限公司等。

根据公开资料显示，天津万华股份有限公司注册资本 7,425.00 万元，总资产 6.50 亿元，生产能力为年产双向拉伸聚酯薄膜 25,000 吨，2018 年度营业收入为 38,232.05 万元。南京亚博联新材料科技股份有限公司注册资本 1.60 亿元。

报告期内，公司向怡毗化工销售色母粒数量分别为 628.87 吨、911.52 吨、979.99 吨、410.51 吨，销售金额分别为 1,128.76 万元、1,706.18 万元、1,908.64 万元、815.36 万元，整体与其终端客户的规模、需求相匹配。

**(二) 结合发行人向怡毗化工及其他同类薄膜客户产品结构变化等，进一步分析 2019 年、2020 年 1-6 月向怡毗化工销售价格、毛利率增速较快的原因及合理性**

### **1、2020 年 1-6 月**

#### **(1) 平均销售价格变动情况**

2020 年 1-6 月，公司向怡毗化工及其他同类薄膜产品客户销售白色母粒的平均价格基本与上年度保持一致，不存在重大变动。

#### **(2) 毛利率变动情况**

2020 年 1-6 月，公司向怡毗化工销售白色母粒的毛利率较上年度上升 5.53%，主要系原材料树脂、钛白粉采购价格下降所致。2020 年 1-6 月，公司向其他同类薄膜产品客户销售白色母粒的毛利率较上年度上升 5.04%，主要系原材料树脂、钛白粉采购价格下降所致。

2020 年 1-6 月，公司向怡毗化工及其他同类薄膜产品客户销售白色母粒的毛利率的变动幅度基本保持一致，主要系原材料价格变动所致，具有合理性。

### **2、2019 年度**

2019 年度，公司向怡毗化工销售的白色母粒产品结构基本稳定，公司向其他同类薄膜产品客户销售的白色母粒中，新增产品 PET5419，销售数量占其他同

类薄膜产品客户销售数量的 40.79%，且价格相对较低，拉低了其他同类薄膜产品客户整体销售单价。

#### （1）平均销售价格变动情况

2019 年度，公司向怡毗化工销售白色母粒平均销售价格由 1.87 万元/吨上升至 1.95 万元/吨，上升 0.08 万元/吨，主要系 PET 树脂、增白剂采购价格在 2018 年度上涨，因此 2018 年度下半年公司对销售价格进行上调，且由于增值税税率于 2019 年 5 月由 16% 下降至 13%，公司 2019 年度销售价格有所上升。

2019 年度，剔除当期新增产品的影响后，公司向其他同类薄膜产品客户销售白色母粒产品的平均销售价格由 1.91 万元/吨上升至 1.95 万元/吨，上升 0.04 万元/吨，主要系 PET 树脂采购价格及助剂增白剂采购价格上涨，公司进行调价导致，变动趋势与向怡毗化工销售价格变动趋势一致。

公司向怡毗化工销售白色母粒平均价格增长幅度大于向其他同类薄膜产品客户销售价格增长幅度主要系价格调整前，公司向怡毗化工销售定价相对较低，议价空间相对较大所致：怡毗化工作为贸易商，通过贸易价差获取利润，且由于采购量较大，公司前期给予了相对优惠的价格，后续由于材料价格上涨，公司与其协商对销售价格进行了上调，导致 2019 年度平均销售价格较 2018 年度增加 0.08 万元/吨。其他同类薄膜产品客户为终端客户，且相对规模较大，公司前期销售定价相对已较高，由于原材料价格上升带来的议价空间相对略小，故 2019 年度平均销售价格增长幅度小于怡毗化工。

#### （2）毛利率变动情况

2019 年度，公司向怡毗化工销售白色母粒的毛利率较上年度上升 9.71%，主要系以下原因所致：①公司进行调价，向怡毗化工销售白色母粒产品平均销售单价由 1.87 万元/吨上升至 1.95 万元/吨，上涨 0.08 万元/吨，具体原因参见上文“（1）平均销售价格变动情况”；②原材料 PET 树脂自 2018 年 9 月后结束上涨行情，采购价格持续下降，同时钛白粉采购单价也同比下降，综合导致平均单位成本同比下降 0.12 万元/吨。

2019 年度，剔除当期新增产品的影响后，公司向其他同类薄膜产品客户销

售白色母粒的毛利率较上年度上升 6.81%，主要系公司上调销售价格及树脂、钛白粉采购价格下降综合导致。

2019 年度，公司向怡毗化工销售白色母粒的销售价格、毛利率变动趋势与公司向其他同类薄膜产品客户销售白色母粒销售价格、毛利率变动趋势一致，且导致变动的的原因一致。公司向怡毗化工销售产品毛利率增幅略大于向其他同类薄膜产品客户销售毛利率，主要系公司对怡毗化工 2019 年度销售价格上升幅度略大所致，具有合理性。

**七、结合向怡毗化工销售的抗静电功能母粒销售价格、毛利率水平、销售量及变化情况，进一步量化分析对通过贸易商销售的功能母粒的销售价格、毛利率变化影响情况**

报告期内，公司向怡毗化工销售抗静电母粒对通过贸易商销售的功能母粒的销售价格、毛利率变化影响情况如下：

#### **（一）2020 年 1-6 月**

2020 年 1-6 月，公司向贸易商销售的功能母粒产品销售价格由 2.73 万元/吨上升至 2.76 万元/吨，上升 0.03 万元/吨，上升幅度 1.18%，系受到销售结构变动及产品销售价格变动的综合影响，其中公司向怡毗化工销售抗静电母粒对公司向贸易商销售功能母粒销售价格的影响为 8.48%，具体情况如下：（1）怡毗化工销售数量占比由 15.25% 上升至 21.73%，导致当期销售价格上升 8.37%；（2）公司向怡毗化工销售抗静电母粒价格上升，导致当期销售价格上升 0.11%。

2020 年 1-6 月，公司向贸易商销售的功能母粒产品毛利率由 25.59% 上升至 30.16%，上升 4.58%，系受到销售结构变动及产品毛利率变动的综合影响，其中公司向怡毗化工销售抗静电母粒对公司向贸易商销售功能母粒毛利率的影响为 6.30%，具体情况如下：（1）怡毗化工销售金额占比由 19.69% 上升至 27.84%，导致当期毛利率上升 5.61%；（2）公司向怡毗化工销售抗静电母粒毛利率上升，导致当期毛利率上升 0.69%。

#### **（二）2019 年度**

2019 年度，公司向贸易商销售的功能母粒产品销售价格由 2.28 万元/吨上升



至 2.73 万元/吨，上升 0.45 万元/吨，上升幅度 19.89%，系受到销售结构变动及产品销售价格变动的综合影响，其中公司向怡毗化工销售抗静电母粒对公司向贸易商销售功能母粒销售价格的影响为 21.27%，具体情况如下：（1）怡毗化工销售数量占比由 1.06% 上升至 15.25%，导致销售价格上升 31.32%；（2）公司向怡毗化工销售抗静电母粒价格下降，导致销售价格下降 10.05%。

2019 年度，公司向贸易商销售的功能母粒产品毛利率由 11.65% 上升至 25.59%，上升 13.94%，系受到销售结构变动及产品毛利率变动的综合影响，其中公司向怡毗化工销售抗静电母粒对公司向贸易商销售功能母粒毛利率的影响为 12.06%，具体情况如下：（1）怡毗化工销售金额占比由 2.34% 上升至 19.69%，导致当期毛利率上升 11.07%；（2）公司向怡毗化工销售抗静电母粒毛利率上升，导致综合毛利率上升 0.98%。

### （三）2018 年度

2018 年度，公司开始向怡毗化工销售抗静电母粒，销售金额较小，对当期公司向贸易商销售功能母粒价格及毛利率的影响较小。

八、补充说明发行人是否存在与其他客户定制、开发色母粒的情形，如有，请说明相关客户基本情况、销售金额、产品类型，发行人与客户共同定制产品的毛利率水平及变化原因

报告期内，发行人与客户定制、开发色母粒的主要情形具体如下：

#### 1、上海魔核

上海魔核主要从事光稳定剂、抗静电剂等塑料生产助剂的贸易业务，发行人与其共同开发定制一款功能母粒 PE 抗 UV 母粒产品，上海魔核基于其销售经验和所掌握的技术基础向发行人提供产品配方，发行人进行原材料选购和生产加工。报告期内，合作开发产品销售金额分别为 29.51 万元、148.67 万元、257.70 万元、151.72 万元，毛利率分别为 5.69%、10.75%、11.29%、10.48%，2017 年度毛利率较低主要系该产品所使用的主要原材料树脂和助剂当年度采购成本较高所致。

#### 2、帝斯曼工程塑料（江苏）有限公司（以下简称“帝斯曼”）

帝斯曼主要经营工程塑料的生产销售业务，2019 年度，发行人与其共同开发定制一款彩色 PA 类色母粒，帝斯曼基于其在工程塑料领域的技术开发经验向发行人提供产品配方，发行人进行原材料选购和生产加工。2019-2020 年 1-6 月，合作开发产品销售金额分别 270.94 万元、211.74 万元，毛利率分别为 15.70%、16.06%，毛利率较为稳定。

### 3、台州遮阳

台州遮阳主要经营遮阳网等产品的生产销售业务，其与发行人共同开发定制两类 PE 抗老化母粒，产品由客户提供关键助剂的受托加工方式生产，台州遮阳基于在遮阳网领域的经营和生产研发经验向发行人提供产品配方，发行人进行除关键助剂外的其他原材料的选购和生产加工。报告期内，合作开发产品销售金额分别为 508.71 万元、530.70 万元、476.41 万元、181.48 万元，毛利率分别为 18.99%、15.93%、12.64%、18.67%，2018 年度毛利率有所下降主要系合作开发产品中毛利率较低的产品销售占比上升，2019 年度毛利率有所下降主要系销售单价下降且下降幅度高于单位成本下降幅度，销售单价下降主要系因材料价格下降以及产品市场竞争加剧影响。

## 九、请保荐人、申报会计师发表明确意见

### （一）核查程序

为核查上述问题，保荐人、申报会计师履行了以下核查程序：

- 1、获取发行人 2020 年 1-9 月、2019 年 1-9 月、2019 年 1-6 月未审报表；
- 2、查阅农夫山泉半年报信息披露数据，访谈农夫山泉关于发行人采购份额情况，向其了解发行人 2020 年 1-6 月销售收入减少原因，并据此对农夫山泉收入减少情况进行分析；
- 3、通过查询期刊、论文、光学薄膜行业上市公司信息披露文件、网络信息、新闻报道等公开信息，了解光学薄膜行业发展情况及相应色母粒产品应用情况；统计发行人光学薄膜客户销售数据，了解主要光学薄膜客户终端客户情况；分析发行人光学薄膜应用领域产品销售情况是否与光学薄膜行业发展情况相符；
- 4、查阅长阳科技 2020 年 1-6 月半年报等公开信息披露文件，了解其业绩情

况和行业发展情况，访谈长阳科技其自制母粒情况、其采购规模变化原因、其与发行人的合作情况；

5、查阅百佳年代官网了解百佳年代的产品情况和客户情况，通过巨潮资讯网和搜索引擎见微数据等查询百佳年代与其他企业的交易情况，访谈百佳年代向其了解发行人 2020 年 1-6 月销售收入减少原因、其与发行人的合作情况；

6、通过企查查、百度搜索引擎等途径了解怡毗化工终端客户的规模及需求情况，分析是否与发行人向其销售的色母粒规模相匹配；

7、访谈发行人总经理，了解怡毗化工及其他同类薄膜客户的定价、调价的业务背景及原因；

8、对 2019 年度、2020 年 1-6 月向怡毗化工及其他同类薄膜客户产品结构变化进行分析，在此基础上分析怡毗化工销售价格、毛利率增速较快的原因及合理性；

9、结合向怡毗化工销售的抗静电功能母粒销售价格、毛利率水平、销售量及变化情况，分析对通过贸易商销售的功能母粒的销售价格、毛利率变化影响情况；

10、访谈发行人关于其与客户的合作开发情况，了解合作开发过程、合作开发产品情况，统计合作开发客户的销售数据，分析毛利率水平及变化情况。

## （二）核查意见

经核查，保荐人、申报会计师认为：

1、根据发行人未审财务报表显示，截至 2020 年 9 月末，发行人下游客户需求已基本恢复，2020 年 1-9 月营业收入同比增长 1.99%；同时，由于原材料市场价格下降的影响，公司 2020 年 1-6 月、2020 年 1-9 月利润水平同比增长，不存在因疫情影响导致的业绩大幅下滑风险；

2、2020 年 1-6 月，发行人向农夫山泉销售收入下降较多的主要原因为受疫情影响，客户采购需求减少，以及因配方调整过程中向发行人采购减少；

3、发行人已在招股说明书补充披露光学薄膜领域客户的销售情况，发行人

光学薄膜领域客户报告期销售金额增加较多的原因具有合理性，与光学薄膜行业及色母粒行业发展趋势相符；

4、2019 年度，发行人向长阳科技销售增加主要系客户自身业绩增长导致采购需求增加，2020 年 7 月、8 月，发行人向长阳科技销售减少主要系发行人配方改进过程中客户采购减少；未来发行人向长阳科技销售收入存在进一步下滑的可能，但前述风险不会对发行人整体经营业绩产生重大不利影响；

5、2020 年 1-6 月，发行人向长阳科技销售受疫情影响较小，但向百佳年代销售受疫情影响较大的主要原因为长阳科技与百佳年代产品存在差异，分别应用于液晶显示领域和太阳能光伏领域，其客户群体也存在差异，因此其产品生产受到疫情的影响程度不同，对发行人产品的采购需求存在不同，具有合理性；未来发行人向百佳年代销售收入存在进一步下滑的可能，但前述风险不会对发行人整体经营业绩产生重大不利影响；

6、报告期内，公司向怡毗化工销售色母粒规模整体与其终端客户的规模、需求相匹配；2019 年度、2020 年 1-6 月，发行人向怡毗化工销售价格、毛利率增速较快的主要原因为销售价格上调和主要原材料树脂、钛白粉采购价格下降，具有合理性；

7、2019 年度、2020 年 1-6 月，发行人向怡毗化工销售的抗静电功能母粒销售量变化情况是发行人通过贸易商销售的功能母粒的销售价格、毛利率变化的主要影响因素；

8、发行人已补充说明与客户定制、开发色母粒的主要情形，发行人向主要合作开发客户上海魔核、帝斯曼、台州遮阳的合作开发产品销售毛利率基本稳定，变化具有合理性。

#### 问题 4、关于收入核查与客户整体情况

首轮问询回复显示：（1）发行人客户集中度较低，客户数量较多，单个客户平均销售金额较小。报告期各期直销客户数量分别为 1,029 个、1,128 个、1,170

个和 930 个，2020 年 1-6 月直销客户新增数量为 149 个、新增销售收入 435.26 万元，减少数量为 433 个、减少销售收入 1,541.33 万元。（2）保荐人、申报会计师对销售收入前十大客户及期末应收账款前十大客户进行全部函证、对其余客户分层随机发函。报告期各期发函率为 61.41%、68.59%、68.85%和 65.96%，回函金额占营业收入比重为 52.01%、61.02%、62.81%和 60.03%，针对未回函部分通过抽查销售原始单据及期后回款等执行了替代程序。

请发行人结合 2020 年 1-6 月减少客户对应以往年度的销售规模，说明 2020 年 1-6 月减少客户数量较多的原因，是否为发行人长期合作客户，对发行人持续经营能力是否存在重大不利影响。请保荐人、申报会计师发表明确意见，并补充说明：（1）报告期各期发行人前十大客户销售金额及占比，说明其变动原因。

（2）对除前十大客户外的其他客户分层随机抽取方法，抽取样本是否具有代表性。未回函客户主要情况，包括但不限于：是否为发行人长期客户、销售金额分层情况、产品应用领域、该类客户销售毛利率与同类产品比较情况等，是否存在主要客户未回函的情形、未回函原因。对发行人函证情况及未回函客户执行的替代程序是否能够为发行人收入真实性提供充分、适当的证据。（3）对发行人客户的走访或访谈情况、走访或访谈方式及比例、走访或访谈客户选择标准，通过走访或访谈客户方式确认的销售收入金额及占比。

#### 【回复】

一、请发行人结合 2020 年 1-6 月减少客户对应以往年度的销售规模，说明 2020 年 1-6 月减少客户数量较多的原因，是否为发行人长期合作客户，对发行人持续经营能力是否存在重大不利影响

2017-2019 年度，上述 2020 年 1-6 月减少客户对应的销售收入分别为 1,417.64 万元、1,645.18 万元、1,541.44 万元，占当年度营业收入的比例分别为 5.06%、5.04%、3.80%，前述减少客户于 2017-2019 年度存在交易的客户家数分别为 174 家、227 家、433 家。2019 年度，前述减少客户中与发行人合作期限 3 年以上的有 186 家，但多数为小额采购客户。前述减少客户于 2017-2019 年度交易金额为 10 万元以下的小额采购客户数量分别为 144 家、195 家、405 家。2020 年 1-6 月，发行人减少客户数量较多的主要原因为：一方面减少客户中部分客户因受疫情、

采购周期等因素影响，上半年未有订单，但并未终止与发行人合作；另一方面部分小额采购系产品试样客户或因客户自身订单需求等原因，存在一定流动性。因此，2020年1-6月减少客户数量较多对发行人持续经营能力不存在重大不利影响。

## 二、报告期各期发行人前十大客户销售金额及占比，说明其变动原因

报告期内，发行人前十大客户销售金额及占比情况如下：

### （一）2017年度

单位：万元

客户名称	销售金额	占比
奥克斯	2,843.00	10.15%
纳爱斯	1,604.03	5.73%
怡毗化工	1,128.80	4.03%
农夫山泉	1,078.66	3.85%
松下	1,049.32	3.75%
长阳科技	900.89	3.22%
台州遮阳	722.12	2.58%
欧普照明	708.10	2.53%
得力集团	701.25	2.50%
兰埔成	520.09	1.86%
合计	11,256.25	40.19%

### （二）2018年度

单位：万元

客户名称	销售金额	占比
LG集团	3,087.67	9.45%
怡毗化工	1,707.39	5.23%
农夫山泉	1,263.30	3.87%
奥克斯	1,160.99	3.55%
娃哈哈	1,132.59	3.47%
纳爱斯	1,068.13	3.27%
得力集团	837.86	2.57%
松下	731.50	2.24%

台州遮阳	711.89	2.18%
兰埔成	694.59	2.13%
合 计	12,395.94	37.95%

与 2017 年度相比，2018 年度公司前 10 大客户新增 LG 集团、娃哈哈，减少长阳科技、欧普照明，主要原因为：

1、LG 集团增加主要系合作模式由受托加工模式转变为销售商品模式，销售收入增加；

2、娃哈哈增加主要系其增加了公司产品的供应份额；

3、长阳科技未进入前 10 大客户主要系其当期尝试使用自制母粒导致对外采购下降；

4、欧普照明未进入前 10 大客户主要系公司向 LG 集团、娃哈哈销售金额增加，而其采购相对稳定所致，2018 年度公司向其销售金额为 684.17 万元，排名第 11。

### （三）2019 年度

单位：万元

客户名称	销售金额	占比
LG 集团	4,777.99	11.79%
娃哈哈	2,194.92	5.41%
怡毗化工	1,908.64	4.71%
长阳科技	1,314.62	3.24%
纳爱斯	1,274.13	3.14%
农夫山泉	1,124.51	2.77%
百佳年代	1,123.27	2.77%
兰埔成	1,102.41	2.72%
鹿山新材料	955.44	2.36%
松下	842.82	2.08%
合 计	16,618.74	40.99%

与 2018 年度相比，2019 年度公司前 10 大客户新增长阳科技、百佳年代、鹿山新材料，减少奥克斯、得力集团、台州遮阳，主要原因为：

- 1、长阳科技增加主要系长阳科技自身业绩增长，色母粒产品需求增加；
- 2、百佳年代增加主要系其生产工艺改进推出了新产品光学薄膜，对公司色母粒产品采购需求增加；
- 3、鹿山新材料增加主要系其自身业绩增长的同时增加了公司产品的供应份额；
- 4、奥克斯未进入前 10 大客户主要系公司向长阳科技等客户销售金额增加，而其向公司采购份额减少所致，2019 年度公司向其销售金额为 728.65 万元，排名第 12；
- 5、得力集团未进入前 10 大客户主要系公司向长阳科技等客户销售金额增加，而其采购金额较为稳定所致，2019 年度公司向其销售金额为 763.02 万元，排名第 11；
- 6、台州遮阳未进入前 10 大客户主要系公司向长阳科技等客户销售金额增加，而其采购金额较为稳定所致，2019 年度公司向其销售金额为 687.02 万元，排名第 14。

#### (四) 2020 年 1-6 月

单位：万元

客户名称	销售金额	占比
LG 集团	2,627.90	14.39%
长阳科技	908.13	4.97%
怡毗化工	815.36	4.46%
娃哈哈	757.68	4.15%
纳爱斯	656.76	3.60%
兰埔成	621.63	3.40%
山东圣和	389.91	2.13%
和昇塑料	294.39	1.61%
鹿山新材料	292.80	1.60%
欧普照明	284.74	1.56%
合计	7,649.31	41.88%



与 2019 年度相比,2020 年 1-6 月公司前 10 大客户新增山东圣和、和昇塑料、欧普照明,减少农夫山泉、百佳年代、松下,主要原因为:

1、山东圣和增加主要系其下游为食品包装行业,客户自身下游需求增加导致;

2、和昇塑料增加主要系其下游为顶新集团(康师傅)、味全集团、德克士、百事等食品企业,2019 年度公司向其销售金额为 423.13 万元,2020 年 1-6 月其需求受疫情影响有限,销售保持增长;

3、2019 年度,公司向欧普照明的销售金额为 706.47 万元,2020 年 1-6 月受疫情影响有所下滑,但下滑幅度小于农夫山泉等客户,故进入当期前 10 大;

4、2020 年 1-6 月,公司向农夫山泉的销售金额为 240.96 万元,主要系:(1)受疫情影响,需求减少;(2)农夫山泉对色母粒产品的技术标准要求进行了适当调整,发行人对原有配方重新进行调整,配方调整、客户沟通和重新试样阶段农夫山泉向发行人采购有所减少,采购份额略有下降;

5、2020 年 1-6 月,公司向百佳年代的销售金额为 199.10 万元,主要系其所采购的发行人产品应用于太阳能光伏的新型胶膜中,该产品上半年的订单需求减少,因此其向发行人采购的色母粒产品相应减少;

6、2020 年 1-6 月,公司向松下的销售金额为 267.75 万元,主要系客户所处家电行业受疫情影响较大,客户采购需求减少。

三、对除前十大客户外的其他客户分层随机抽取方法,抽取样本是否具有代表性。未回函客户主要情况,包括但不限于:是否为发行人长期客户、销售金额分层情况、产品应用领域、该类客户销售毛利率与同类产品比较情况等,是否存在主要客户未回函的情形、未回函原因。对发行人函证情况及未回函客户执行的替代程序是否能够为发行人收入真实性提供充分、适当的证据

(一)对除前十大客户外的其他客户分层随机抽取方法,抽取样本是否具有代表性

报告期内，保荐人、申报会计师以客户的法人口径为基准，对其进行分层并抽取样本进行函证的情况如下：

发函主体	期间	分层标准	发函标准
宁波色母粒	2017 年度	应收账款余额≥30 万元	全部发函
		应 收 账 款 余 额 <30 万 元， ≥10 万元	应收账款发生额≥100 万元客户发 函
		应收账款余额<10 万元	随机数表法选样发函
	2018 年度	应收账款余额≥30 万元	全部发函
		应 收 账 款 余 额 <30 万 元， ≥10 万元	应收账款发生额≥150 万元客户发 函
		应收账款余额<10 万元	随机数表法选样发函
	2019 年度	应收账款余额≥30 万元	全部发函
		应收账款余额<30 万元	应收账款发生额≥100 万元客户发 函， 其余随机数表法选样发函
	2020 年 1-6 月	应收账款余额≥25 万元	全部发函
		应收账款余额<25 万元	应收账款发生额≥80 万元客户发 函， 其余随机数表法选样发函

由上表可知，保荐人、申报会计师在报告期各期根据公司客户应收账款的余额情况，对客户进行了分层，同时结合余额、发生额的重要性、集中性情况，按一定方法对各层客户均进行了抽取函证，抽取样本的范围涉及所有客户，抽取方法客观，故抽取样本具有代表性。

（二）未回函客户主要情况，包括但不限于：是否为发行人长期客户、销售金额分层情况、产品应用领域、该类客户销售毛利率与同类产品比较情况等，是否存在主要客户未回函的情形、未回函原因。对发行人函证情况及未回函客户执行的替代程序是否能够为发行人收入真实性提供充分、适当的证据

### 1、未回函客户主要情况

报告期各期，发行人未回函的主要客户（销售金额≥100 万元）的主要情况如下：

### (1) 2017 年度

客户名称	销售金额	是否长期合作客户	分层情况	产品应用领域	主要产品
台化兴业[注 1]	373.93	是	应收账款余额<10 万元	化工（塑料原料）	黑色母粒
江苏鹿山新材料有限公司[注 2]	193.00	是	应收账款余额>=30 万元	电子电器（光学薄膜）	白色母粒
惠而浦（中国）股份有限公司	183.73	是	应收账款余额>=30 万元	电子电器（家用电器）	彩色母粒
农夫山泉（建德）新安江饮料有限公司[注 2]	159.35	是	应收账款余额<30 万元，>=10 万元	食品饮料包装	彩色母粒
水艺控股集团股份有限公司	149.64	否	应收账款余额<10 万元	水处理	彩色母粒
南京法宁格节能科技有限公司	128.85	是	应收账款余额>=30 万元	建材	彩色母粒
农夫山泉四川峨眉山饮料有限公司	119.77	是	应收账款余额<10 万元	食品饮料包装	彩色母粒
浙江飞达三和家居用品有限公司	114.89	是	应收账款余额>=30 万元	家居、日用品	彩色母粒
合计	1,423.17				
占未回函金额比例	54.04%				

注 1：台化兴业报告期内的销售情况已进行实地访谈确认，下同；

注 2：江苏鹿山新材料有限公司、农夫山泉（建德）新安江饮料有限公司 2017 年度函证未回，2017 年度相关数据已于 2020 年一并发函确认

### (2) 2018 年度

客户名称	销售金额	是否长期合作客户	分层情况	产品应用领域	主要产品
台化兴业	467.86	是	应收账款余额>=30 万元	化工（塑料原料）	黑色母粒
宁波爱科特生活电器有限公司	286.30	是	应收账款余额>=30 万元	电子电器（家用电器）	彩色母粒

农夫山泉（建德）新安江饮料有限公司[注]	174.74	是	应收账款余额<10 万元	食品饮料包装	彩色母粒
农夫山泉四川峨眉山饮料有限公司	155.68	是	应收账款余额<10 万元	食品饮料包装	彩色母粒
漳州杰安塑料有限公司	114.85	是	应收账款余额>=30 万元	日用品	彩色母粒
江西恒泰塑料制品有限公司	108.49	是	应收账款余额<10 万元	食品饮料包装	彩色母粒
合 计	1,307.93				
占未回函金额比例	52.90%				

注：农夫山泉（建德）新安江饮料有限公司 2018 年度函证未回，2018 年度相关数据已于 2020 年一并发函确认

### （3）2019 年度

客户名称	销售金额	是否长期合作客户	分层情况	产品应用领域	主要产品
台化兴业	433.39	是	应收账款余额<30 万元	化工（塑料原料）	黑色母粒
宁波爱科特生活电器有限公司	332.67	是	应收账款余额>=30 万元	电子电器（家用电器）	彩色母粒
农夫山泉四川峨眉山饮料有限公司	156.28	是	应收账款余额<30 万元	食品饮料包装	彩色母粒
农夫山泉湖北丹江口（均州）饮料有限公司	135.73	是	应收账款余额<30 万元	食品饮料包装	彩色母粒
华芝电器集团有限公司	121.62	是	应收账款余额>=30 万元	电子电器	彩色母粒
漳州杰安塑料有限公司	114.74	是	应收账款余额<30 万元	日用品	彩色母粒
浙江恒丰遮阳用品有限公司	112.38	是	应收账款余额<30 万元	农业（遮阳产品）	黑色母粒
荆州海腾包装有限公司	101.88	是	应收账款余额>=30 万元	食品饮料包装	彩色母粒
绍兴协创塑胶有限公司	101.23	是	应收账款余额>=30 万元	电子电器	黑色母粒
合 计	1,609.93				

占未回函金额比例	65.71%				
----------	--------	--	--	--	--

**(4) 2020 年 1-6 月**

客户名称	销售金额	是否长期合作客户	分层情况	产品应用领域	主要产品
台化兴业	282.44	是	应收账款余额<25 万元	化工（塑料原料）	黑色母粒
帝斯曼	211.74	是	应收账款余额>=25 万元	化工（工程塑料）	彩色母粒
远纺工业（上海）有限公司	102.99	是	应收账款余额>=25 万元	化工（塑料原料）	功能母粒
合 计	712.57				
占未回函金额比例	65.80%				

由上表可知,报告期内,未回函的主要客户除水艺控股集团股份有限公司外,均与公司存在长期合作关系,同时除农夫山泉下属个别公司、江苏鹿山新材料有限公司(2017年度)未回函外,不存在报告期内前10大主要客户未回函的情况。

公司客户数量较多,未回函的主要原因为:(1)部分客户公章管理严格,盖章流程较为繁琐,不愿意协助盖章确认回函;(2)部分客户期末欠款为零或金额较小,不愿意协助盖章确认回函;(3)部分客户不再与公司合作,不愿意协助盖章确认回函。

## 2、未回函客户毛利率与同类产品毛利率比较情况

公司客户间毛利率存在差异,主要系公司向客户提供定制化产品,不同客户的具体应用场景不同、产品具体需求不同,色母粒产品生产所用的原材料型号、产品性能以及制作工艺各有不同,且不同客户所采购产品的数量、双方的合作历史等情况存在差异,具体未回函客户毛利率存在较大差异的情况如下:

(1)江苏鹿山新材料有限公司白色母粒毛利率水平高于同类产品平均毛利率,该色母粒主要应用于光学薄膜产品,具有较高的技术含量和工艺难度,故定价较高、毛利率较高;

(2)农夫山泉(建德)新安江饮料有限公司、农夫山泉四川峨眉山饮料有限公司、农夫山泉湖北丹江口(均州)饮料有限公司彩色母粒毛利率水平高于同类产品平均毛利率,主要系该色母粒小批量、定制化生产,食品接触级生产工艺要求高,故定价较高、毛利率较高;

(3)水艺控股集团股份有限公司彩色母粒毛利率水平低于同类产品平均毛利率主要系客户存在多家供应商,存在压低价格竞争的情况;

(4)南京法宁格节能科技有限公司彩色母粒毛利率水平低于同类产品平均毛利率,主要系客户终端产品为建材泡沫保温板,价格较低,故对应色母粒定价较低,毛利率较低;

(5) 浙江飞达三和家居用品有限公司彩色母粒毛利率水平高于同类产品平均毛利率，主要系客户产品出口全球，对公司产品质量要求较高，故定价较高、毛利率较高；

(6) 宁波爱科特生活电器有限公司彩色母粒毛利率水平低于同类产品平均毛利率，但 2019 年度较 2018 年度有所提高，主要系合作初期定价较低，由于客户需求品种较多，但单品种需求量低，公司生产成本较大，2019 年度协商调价导致；

(7) 江西恒泰塑料制品有限公司彩色母粒毛利率水平低于同类产品平均毛利率，主要系客户存在多家供应商，存在压低价格竞争的情况；

(8) 华芝电器集团有限公司彩色母粒毛利率水平高于同类产品平均毛利率，主要系客户产品出口日本，对公司产品质量要求较高，故定价较高、毛利率较高；

(9) 浙江恒丰遮阳用品有限公司黑色母粒毛利率水平低于同类产品平均毛利率，主要系该色母粒为通用母粒，应用于农用遮阳，相对价格较低、毛利率较低；

(10) 绍兴协创塑胶有限公司黑色母粒毛利率水平高于同类产品平均毛利率，主要系其为苏泊尔的外协单位，产品性能为高黑、高亮，技术含量较高，故定价较高、毛利率较高；

(11) 帝斯曼彩色母粒毛利率水平低于同类产品平均毛利率，主要系该色母粒配方由客户提供，定价利润空间较小，故毛利率较低；

(12) 远纺工业（上海）有限公司功能母粒毛利率水平高于同类产品平均毛利率，主要系该色母粒为爽滑母粒，公司开发时间较长，技术含量较高，故定价较高、毛利率较高。

### **3、未回函客户替代测试程序**

对于未回函的客户函证，保荐人、申报会计师对其执行了替代测试程序，主要包括：

(1) 获取未回函客户销售明细，检查对应的销售合同、出库单、签收单、发票、客户回款银行单据等资料；

(2) 获取并检查未回函客户期后回款对应的银行单据。

#### 4、主要函证回函不符情况

报告期内，公司主要函证回函不符的客户、金额及差异情况如下：

单位：万元

客户名称	截至 2019 年 12 月 31 日应收账款余额发函金额	截至 2019 年 12 月 31 日应收账款余额回函金额	差异金额	审定金额	差异原因
乐金甬兴	812.28	569.20	243.08	812.28	主要系双方入账时间存在差异所致，不涉及审计调整
岳阳东方雨虹防水技术有限责任公司	173.42	55.92	117.50	55.92	主要系双方入账时间存在差异所致，公司已进行审计调整

上述客户函证回函存在差异，主要情况如下：

(1) 乐金甬兴回函差异 243.08 万元，主要系双方入账时间存在差异所致，2019 年 12 月 25-30 日，公司向乐金甬兴陆续发出前述差异所对应产品，乐金甬兴于产品发出当日签收，公司据此确认营业收入及应收账款并于 2019 年 12 月 30 日向乐金甬兴开具发票，由于乐金甬兴收到发票及记录前述交易的时间为 2020 年 1 月，故双方入账时间不同导致公司对乐金甬兴发函金额与回函金额存在差异。针对前述差异，保荐人、申报会计师已通过获取对应产品订单、出库单、发货签收单、物流记录、发票等方式进行核查，确认公司已于 2019 年度完成销售，相关交易应记录在 2019 年度，不涉及审计调整；

(2) 岳阳东方雨虹防水技术有限责任公司回函差异 117.50 万元，主要系客户于 2019 年 12 月以电子商业承兑汇票方式回款 117.50 万元，公司未及时入账所致，公司已于 2019 年度对前述事项进行调整确认。针对该部分差异，保荐人、



申报会计师已通过登录公司相关电子平台查看电子商业票据情况等方式进行核查，确认公司已于 2019 年 12 月收到该票据。

综上所述，保荐人、申报会计师认为，对发行人函证情况及未回函客户执行的替代程序能够为发行人收入真实性提供充分、适当的证据。

#### 四、对发行人客户的走访或访谈情况、走访或访谈方式及比例、走访或访谈客户选择标准，通过走访或访谈客户方式确认的销售收入金额及占比

中介机构根据重要性原则，选取部分发行人客户进行走访或访谈，具体选择标准为：1、报告期各期发行人前十大客户；2、关联方客户；3、报告期各期采购色母粒产品金额 100 万元以上的贸易商客户。若客户满足上述 3 项标准之一，则中介机构即对其履行走访或访谈程序。

受新冠疫情影响，中介机构对客户的走访或访谈主要采取实地走访与视频访谈相结合的方式，具体情况如下表所示：

单位：万元

项 目	2020 年 1-6 月		2019 年度		2018 年度		2017 年度	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比	金额	占比
实地走访客户的销售收入	4,711.82	50.90%	9,548.55	46.14%	7,211.09	49.15%	6,357.92	50.44%
视频访谈客户的销售收入	4,545.85	49.10%	11,148.39	53.86%	7,461.56	50.85%	6,247.74	49.56%
合 计	9,257.67	100.00%	20,696.94	100.00%	14,672.65	100.00%	12,605.66	100.00%
占当期营业收入的比例	50.69%		51.05%		44.92%		45.00%	

注：占当期营业收入的比例=走访或访谈客户的合计销售收入/发行人当期营业收入

#### 五、请保荐人、申报会计师发表明确意见

##### （一）核查程序

为核查上述问题，保荐人、申报会计师履行了以下核查程序：

- 1、获取发行人销售清单，统计 2020 年 1-6 月减少客户以往年度的销售金额，访谈发行人客户数量减少的原因、与合作客户的情况等；

2、获取销售明细表，统计报告期各期前 10 大客户销售金额及占比情况，向销售部门负责人了解变动的原因及合理性；

3、对未回函的主要客户进行分析，包括是否为发行人长期客户、销售金额分层情况、产品应用领域、该类客户销售毛利率与同类产品比较情况及主要客户回函情况等。

## （二）核查意见

经核查，保荐人、申报会计师认为：

1、2020 年 1-6 月，发行人客户数量减少较多的主要原因为：一方面上述客户中部分客户因受疫情、采购周期等因素影响，上半年未有订单，但并未停止与发行人合作；另一方面部分小额采购系产品试样客户或因客户自身订单需求等原因，存在一定流动性。因此，2020 年 1-6 月减少客户不会对发行人持续经营能力造成重大不利影响；

2、保荐人、申报会计师通过函证及访谈程序对发行人收入情况进行了核查，抽取的样本具有代表性，未回函的主要客户除水艺控股集团股份有限公司外，均与公司存在长期合作关系，同时除农夫山泉下属个别公司、江苏鹿山新材料有限公司（2017 年度）未回函外，不存在报告期内前 10 大主要客户未回函的情况；对于未回函及回函不符的客户函证，保荐人、申报会计师均对其执行了替代性测试程序，获取了充分、适当的证据。

### 问题 5、关于向乐金甬兴销售及合作模式变化

首轮问询回复显示，2018 年至 2020 年 1-6 月，公司主要向乐金甬兴销售白色母粒，毛利率逐年上升，毛利率上升主要受原材料价格逐年下降影响。公司与乐金甬兴的毛利率低于白色母粒整体毛利率主要系该产品工艺、配方原由乐金甬兴提供，定价利润空间较小所致。

请发行人：（1）补充披露报告期内发行人占乐金甬兴同类产品的采购占比情况、2018 年改变合作方式的具体过程，并说明向乐金甬兴销售的产品配方是否有所有权、使用权、保密义务等约定，发行人目前是否完全掌握相关配方和生产技术，是否仍保持“产品工艺、配方原由乐金甬兴提供且由其指导生产”的模

式及原因。并进一步分析 2018 年乐金甬兴改变与发行人合作原因及合理性。(2) 补充说明 2018 年后向乐金甬兴销售产品的定价依据及调价机制, 是否与发行人销售其他产品的定价依据及调价机制不同。结合发行人向乐金甬兴销售价格、单位原材料成本变化情况等进一步分析 2018 年后向乐金甬兴销售产品毛利率上升速度较快的原因及合理性, 乐金甬兴作为较为了解行业及原材料市场的客户, 2018 年后对发行人产品价格调整幅度低于原材料下降幅度的原因及合理性。发行人与乐金甬兴及其关联方是否存在其他未披露的利益安排。(3) 补充披露报告期内除乐金甬兴外, 发行人是否对其他客户存在类似生产销售模式。如是, 请说明具体产品、对应客户、产销数据、金额及占比。请保荐人、申报会计师发表明确意见。

#### 【回复】

一、补充披露报告期内发行人占乐金甬兴同类产品的采购占比情况、2018 年改变合作方式的具体过程, 并说明向乐金甬兴销售的产品配方是否有所有权、使用权、保密义务等约定, 发行人目前是否完全掌握相关配方和生产技术, 是否仍保持“产品工艺、配方原由乐金甬兴提供且由其指导生产”的模式及原因。并进一步分析 2018 年乐金甬兴改变与发行人合作原因及合理性

##### (一) 补充披露报告期内发行人占乐金甬兴同类产品的采购占比情况

发行人已在招股说明书“第六节 业务与技术”之“三、销售情况和主要客户”之“(二) 前五名客户销售情况”之“1、公司向前五名客户的销售情况”之“(2) LG 集团相关情况”之“①与乐金甬兴的合作模式”补充披露如下:

报告期内, 发行人占乐金甬兴同类产品的采购占比为 100%, 乐金甬兴相关色母粒产品全部向发行人采购。

(二) 2018 年改变合作方式的具体过程, 并说明向乐金甬兴销售的产品配方是否有所有权、使用权、保密义务等约定, 发行人目前是否完全掌握相关配方和生产技术, 是否仍保持“产品工艺、配方原由乐金甬兴提供且由其指导生产”的模式及原因。并进一步分析 2018 年乐金甬兴改变与发行人合作原因及合理性

## 1、2018 年改变合作方式的具体过程及原因

通过访谈乐金甬兴，2018 年其改变合作方式的具体过程及原因如下：

合作初期，乐金甬兴为能够保证原材料品质、产品工艺水平，确保色母粒产品质量能够满足其品质管理系统的要求，故采用受托加工模式开展合作。

经过多年合作，公司色母粒产品工艺、品质稳定，已能够独立自主进行生产，获得乐金甬兴高度认可，同时由于受托加工模式为乐金甬兴为保证产品质量的临时方案，该方案下存货管理相较于采购模式较复杂，故乐金甬兴经内部决策会议确定改变合作模式，由委托加工模式变更为采购模式，并通知公司进行模式变更。2018 年 1 月，公司与乐金甬兴签署采购合同，合作模式变更完成。根据公司与乐金甬兴于 2016 年 8 月签订的《委托加工基本合同》之《补充协议书》的约定，该合同自 2016 年 8 月 16 日起实施，直至下次更新为止，因公司与乐金甬兴针对同一产品于 2018 年 1 月 31 日签订了《基本购买合同》，原《委托加工基本合同》按照约定已于 2018 年 1 月 31 日终止实施，因此双方未就该《委托加工基本合同》进一步签署终止协议。

经向乐金甬兴访谈确认，乐金甬兴与公司已于 2018 年 1 月正式由委受托加工的合作模式变更为基本采购模式，双方合作不存在法律纠纷。

**2、向乐金甬兴销售的产品配方是否有所有权、使用权、保密义务等约定，发行人目前是否完全掌握相关配方和生产技术，是否仍保持“产品工艺、配方原由乐金甬兴提供且由其指导生产”的模式及原因**

乐金甬兴与公司签署的采购合同对保密义务约定如下：“在本合同履行期或终止之后，就本合同履行过程中获知的对方的技术信息、交易内容、商业秘密等，双方当事人都不得向第三人泄露或使用于本合同之外的目的。否则，泄密方应承担给对方造成的一切损失”。根据上述合同条款，公司对向乐金甬兴销售的产品配方具有保密义务，但双方对相关产品配方的所有权、使用权没有明确约定。公司目前已完全掌握相关配方和生产技术，独立自主开展生产销售活动，不再保持“产品工艺、配方原由乐金甬兴提供且由其指导生产”的模式。

**二、补充说明 2018 年后向乐金甬兴销售产品的定价依据及调价机制，是否**

与发行人销售其他产品的定价依据及调价机制不同。结合发行人向乐金甬兴销售价格、单位原材料成本变化情况等进一步分析 2018 年后向乐金甬兴销售产品毛利率上升速度较快的原因及合理性，乐金甬兴作为较为了解行业及原材料市场的客户，2018 年后对发行人产品价格调整幅度低于原材料下降幅度的原因及合理性。发行人与乐金甬兴及其关联方是否存在其他未披露的利益安排

**（一）2018 年后向乐金甬兴销售产品的定价依据及调价机制，结合发行人向乐金甬兴销售价格、单位原材料成本变化情况等进一步分析 2018 年后向乐金甬兴销售产品毛利率上升速度较快的原因及合理性，乐金甬兴作为较为了解行业及原材料市场的客户，2018 年后对发行人产品价格调整幅度低于原材料下降幅度的原因及合理性。发行人与乐金甬兴及其关联方是否存在其他未披露的利益安排**

2018 年后，公司向乐金甬兴销售产品的定价依据为成本加成法，双方约定每月由公司根据材料价格情况对下月订单的产品价格向乐金甬兴进行报价，乐金甬兴核价无误后，双方确定下月订单的产品数量、价格。实际操作过程中，公司每月主要根据树脂市场价格情况调整产品价格，并向乐金甬兴报送拟确定的下月各类产品单价及相关树脂市场价格，乐金甬兴对其进行核价确认。针对产品生产涉及的钛白粉等原材料价格，由于双方各自采购渠道、采购规模、采购方式不同，在报告期内，公司每月报价时，在相关材料价格处于下降趋势的情况下，基本未考虑其对定价的影响。

2018 年后，公司向乐金甬兴销售产品毛利率上升速度较快的主要原因为销售价格下降幅度小于原材料成本下降幅度，形成该情况的主要原因为乐金甬兴系树脂产品主要供应商，双方对钛白粉等原材料的采购渠道、采购规模、采购方式存在差别，公司在报价时，基本未考虑钛白粉等原材料价格对定价的影响，导致销售价格下降幅度小于原材料成本下降幅度。

发行人与乐金甬兴及其关联方不存在其他未披露的利益安排。

**（二）发行人销售其他产品的定价依据及调价机制情况**

公司的整体定价原则为成本加成以及差异化的定价原则。公司产品的定价以材料成本为基础，综合考虑不同产品类型及工艺的成本、订单批量、配套技术服务的复杂程度等因素，与客户协商产品定价，同时，公司还根据客户性质、资信情况、合作历史，以及相关产品特点、合同或订单获取方式，对不同客户采取一定的差异化定价策略。

公司向乐金甬兴销售产品的定价依据与发行人销售其他产品的定价依据整体一致，均采用成本加成同时考虑客户差异化的方式。由于乐金甬兴为塑料行业内知名供应商，公司向其报价时需同时提供定价时所采用的树脂价格供其审核，其他客户产品定价时则无需提供材料价格情况。

针对非招投标客户，在原材料市场价格整体稳定的情况下，公司定价一般保持稳定，无特殊情况不对产品价格进行调整。招投标客户根据定期的招投标结果对产品价格进行调整确认。因此除乐金甬兴外，公司向其他客户销售产品不存在每月调价的情况。

**三、补充披露报告期内除乐金甬兴外，发行人是否对其他客户存在类似生产销售模式。如是，请说明具体产品、对应客户、产销数据、金额及占比**

报告期内，除乐金甬兴外，发行人对其他客户不存在类似乐金甬兴的生产销售模式。

#### **四、请保荐人、申报会计师发表明确意见**

##### **（一）核查程序**

为核查上述问题，保荐人、申报会计师履行了以下核查程序：

1、通过管理层访谈及客户走访了解发行人受托加工业务流程以及乐金甬兴由受托加工模式转变为销售商品模式的原因及具体过程，了解模式转变前后业务流程区别及业务实质；了解报告期内发行人占乐金甬兴同类产品的采购占比情况；

2、查看销售合同，了解发行人与乐金甬兴间的定价及调价机制，日常报价、核价方法，分析毛利率变动、销售价格变动、单位成本变动的原因及合理性；

3、获取并核查以下银行账户资金流水：（1）发行人报告期内的所有银行账户资金流水；（2）发行人董事（不含独立董事）、监事、高级管理人员报告期内的银行账户资金流水；（3）实际控制人及其配偶、父母、配偶的父母、年满18周岁子女报告期内的银行账户资金流水；（4）实际控制人配偶控制企业报告期内的银行账户资金流水；（5）关联客户报告期内的银行账户资金流水，核查上述银行账户与乐金甬兴及其股东、董事、监事、高级管理人员是否存在异常资金往来；

4、访谈发行人主要股东，获取发行人主要股东的调查问卷，核查发行人客户及其董监高、业务负责人是否在发行人持股等情况；

5、访谈销售部门负责人，了解是否存在报告期内除乐金甬兴外，发行人对其他客户存在类似生产销售模式。

## （二）核查意见

经核查，保荐人、申报会计师认为：

1、发行人已在招股说明书补充披露报告期内发行人占乐金甬兴同类产品的采购占比情况；2018年初，乐金甬兴出于存货管理等方面的考虑，对合作模式作出变更要求，继而公司与其签署销售合同；公司对相关产品配方具有保密义务，但对相关产品配方的所有权、使用权没有明确约定；公司目前已完全掌握相关配方和生产技术，独立自主开展生产销售活动，不再保持“产品工艺、配方原由乐金甬兴提供且由其指导生产”的模式；2018年，乐金甬兴改变与发行人合作模式具有合理性；

2、2018年后，发行人向乐金甬兴销售产品的定价依据为成本加成法，双方约定每月由公司根据材料价格情况对下月订单的产品价格向乐金甬兴进行报价，乐金甬兴核价无误后，双方确定下月订单的产品数量、价格；发行人向乐金甬兴销售产品的定价依据与发行人销售其他产品的定价依据整体一致，除乐金甬兴外，公司向其他客户销售产品不存在每月调价的情况；

3、2018年后，发行人向乐金甬兴销售产品毛利率上升速度较快的主要原因为销售价格下降幅度小于原材料成本下降幅度，形成该情况的主要原因为乐金甬

兴系树脂产品主要供应商，但双方对钛白粉等原材料的采购渠道、采购规模、采购方式存在差别，公司在报价时，基本未考虑钛白粉等原材料价格对定价的影响，导致销售价格下降幅度小于原材料成本下降幅度，具有合理性；发行人与乐金甬兴及其关联方不存在其他未披露的利益安排；

4、报告期内，除乐金甬兴外，发行人对其他客户不存在类似乐金甬兴的生产销售模式。

#### 问题 6、关于产品价格

首轮问询回复显示：（1）发行人彩色母粒价格低于宝丽迪，主要原因为公司彩色母粒产品配方与宝丽迪存在差异导致的成本差异。宝丽迪所用着色剂为染料、颜料，发行人着色剂为颜料，宝丽迪着色剂用量高于发行人较多。发行人白色母粒价格与宝丽迪相似。（2）发行人定价除考虑成本因素外，还包括“财务单列费用”“预估公司共同费用”。发行人向和记塑料销售的主要商品中，除一款单价略高于可比商品外，其余单价均低于可比商品，主要系公司与和记塑料合作模式简单、双方交易不产生“财务单列费用”。（3）2020年1-6月，公司向中钞实业有限公司、帝斯曼工程塑料（江苏）有限公司等客户销售的彩色母粒产品销售收入占比上升，此部分彩色母粒产品生产成本较低，或生产工艺较简单，销售单价低于平均值，导致公司彩色母粒产品平均销售单价较上年度下降。

请发行人：（1）结合染料、颜料在色母粒领域的应用情况、报告期各期的染料、颜料市场价格及变化趋势说明发行人与宝丽迪采购着色剂采购价格及变化趋势差异原因。（2）补充说明发行人与宝丽迪对着色剂使用量差异原因及合理性，发行人颜料使用比例与同行业可比公司是否存在重大差异。发行人与宝丽迪对应产品的钛白粉用量是否存在差异及具体原因。（3）结合产品类型、客户类型、合作方式等说明发行人销售产品的定价机制，并说明“财务单列费用”和“预估公司共同费用”的具体内容，报告期内各类客户的“财务单列费用”和“预估公司共同费用”是否保持稳定。实际销售价格与原材料成本、“财务单列费用”和“预估公司共同费用”的具体关系。（4）说明中钞实业、帝斯曼将彩色母粒运用于何种终端产品，其从发行人处采购的彩色母粒生产成本较低的原因。请保荐人、申报会计师发表明确意见。



**【回复】**

**一、结合染料、颜料在色母粒领域的应用情况、报告期各期的染料、颜料市场价格及变化趋势说明发行人与宝丽迪采购着色剂采购价格及变化趋势差异原因**

公司具备全色谱配色能力，日常生产经营中采购多种色系颜料，同时，公司需根据客户定制化需求，在每种色系下采购多种成分不同、性能指标不同的颜料。不同色系的颜料，通常分子结构、制备方法存在较大差异，导致采购单价存在较大差异；同色系中，各细分品种颜料因化学结构、生产厂家、性能指标不同，采购单价也存在显著差异。总体而言，公司颜料采购业务具有采购种类繁多，各细分品种颜料采购规模偏小的特点。

报告期内，公司颜料平均采购单价与苏州宝丽迪比较情况如下：

单位：万元/吨

公司名称	2020年1-6月	2019年度	2018年度	2017年度
苏州宝丽迪	11.34	13.46	11.66	8.96
宁波色母粒	6.40	7.20	6.94	6.30

注：苏州宝丽迪数据来源于其招股说明书披露的颜/染料平均采购单价，下同

由上表可知，报告期内，公司颜料平均采购单价低于苏州宝丽迪，但波动趋势与苏州宝丽迪一致。公司颜料平均采购单价低于苏州宝丽迪，主要系公司彩色母粒主要为塑料母粒，塑料母粒大多使用单价相对较低的颜料作为着色剂，苏州宝丽迪彩色母粒主要为纤维母粒，纤维母粒大多使用单价相对较高的染料作为着色剂，二者采购的原材料品种存在差异所致。

色母粒行业中，彩色母粒生产企业主要使用颜料、染料等着色剂，赋予彩色母粒各种颜色。其中，染料大多可溶解于媒介（树脂、有机溶剂、水等）中，透明度较高，通常为有机物，在纤维母粒中应用范围较广，价格通常较高；颜料大多不可溶解于媒介中，无机颜料、有机颜料均有，在塑料母粒中应用范围较广，价格通常低于染料。

公司彩色母粒主要为塑料母粒，用于塑料制品的着色，通常使用单价相对较低的颜料作为着色剂；苏州宝丽迪彩色母粒主要为纤维母粒，用于合成纤维的着色，通常使用单价相对较高的染料作为着色剂。

根据苏州宝丽迪招股说明书，报告期内，苏州宝丽迪第一大颜/染料供应商为宁波龙欣精细化工有限公司（以下简称“宁波龙欣”），向其采购金额分别为2,019.10万元、3,205.80万元、3,422.56万元、928.97万元，采购单价分别为15.42万元/吨、19.55万元/吨、24.02万元/吨、19.41万元/吨，高于公司颜料平均采购单价较多。苏州宝丽迪向宁波龙欣采购的颜/染料单价较高，主要系苏州宝丽迪向其采购的“透明2B蓝”“透明蓝RLS”“透明红E2G”单价较高所致。

根据七彩化学向特定对象发行股票募集说明书，由于有机颜料分类很细，各类产品在颜色、性能、价格等方面均存在差别，彼此间进行着差异化的竞争，即使是实力雄厚、规模庞大的跨国公司也很难涵盖所有产品。因此，单个细分品种颜料通常不属于大宗商品，公司也通常不会大规模采购某单个细分品种颜料，各细分品种颜料采购规模均偏小，难以获得市场公开报价。

综上所述，公司与苏州宝丽迪彩色母粒产品分别属于塑料母粒和纤维母粒，产品细分品种不同，因此使用的着色剂在品种、性能上存在较大差异，进而导致报告期内公司颜料平均采购单价低于苏州宝丽迪。

**二、补充说明发行人与宝丽迪对着色剂使用量差异原因及合理性，发行人颜料使用比例与同行业可比公司是否存在重大差异。发行人与宝丽迪对应产品的钛白粉用量是否存在差异及具体原因**

**（一）补充说明发行人与宝丽迪对着色剂使用量差异原因及合理性，发行人颜料使用比例与同行业可比公司是否存在重大差异**

报告期内，公司颜料采购量占彩色母粒产品销量的比例与苏州宝丽迪对比情况如下：

单位：万元/吨

项 目		2020年1-6月	2019年度	2018年度	2017年度
苏州宝丽迪	颜/染料采购量	440.03	1,031.03	917.66	878.51
	彩色母粒销量	1,328.17	3,469.83	3,128.07	2,818.88
	占比	33.13%	29.71%	29.34%	31.17%
宁波色母粒	颜料采购量	177.67	371.04	382.55	325.16
	彩色母粒销量	3,056.47	6,838.68	6,387.32	5,874.96
	占比	5.81%	5.43%	5.99%	5.53%

报告期内，苏州宝丽迪染料、颜料采购量占彩色母粒产品销量的比例分别为31.17%、29.34%、29.71%、33.13%，平均为30.84%；报告期内，公司颜料采购量占彩色母粒产品销量的比例分别为5.53%、5.99%、5.43%、5.81%，平均为5.69%，公司颜料采购量占彩色母粒产品销量的比例低于苏州宝丽迪，彩色母粒产品中着色剂占比相对较低。

公司客户通过向塑料原料中添加彩色母粒的方式实现塑料着色（添加比例一般为2%-5%），影响终端客户产品颜色性能指标的因素主要包括：1、终端客户产品的厚度，同样的颜色性能要求下，如终端客户产品为合成纤维等较薄的产品，则需使用着色剂含量较高的彩色母粒，否则较难达到颜色性能指标，如终端客户产品为注塑件等较厚的产品，则可使用着色剂含量较低的彩色母粒；2、颜料着色力，着色力指颜料以其本身的色彩影响整体颜色的能力，颜料着色力越强，则着色剂用量越少，即彩色母粒着色剂含量越低；3、颜料分散程度，彩色母粒生产商工艺水平越高，使用的分散剂越好，则颜料分散程度越好，即着色剂用量越少，彩色母粒着色剂含量越低。

公司彩色母粒产品一般最终用于注塑件的生产，终端客户产品较厚，且公司使用的颜料着色力较强，颜料分散程度较好，公司按现有配方下的原料添加比例即可满足客户对颜色性能的需求。

公司彩色母粒产品中着色剂占比低于苏州宝丽迪，主要系产品结构差异所致，苏州宝丽迪彩色母粒主要为纤维母粒，用于合成纤维的着色，需使用着色剂含量较高的彩色母粒；公司彩色母粒主要为塑料母粒，用于塑料制品的着色，可使用着色剂含量较低的彩色母粒。

报告期内，道恩股份未披露颜料采购量、彩色母粒销量数据；美联新材未披露用于生产彩色母粒的颜料采购量数据。公司彩色母粒产品中颜料使用比例低于苏州宝丽迪，主要系产品结构差异所致，具有合理性。

## （二）发行人与宝丽迪对应产品的钛白粉用量是否存在差异及具体原因

报告期内，苏州宝丽迪钛白粉采购量占白色母粒产品销量的比例情况如下：

单位：万元/吨

项 目		2020年1-6月	2019年度	2018年度	2017年度
苏州宝 丽迪	钛白粉采购量	720.10	1,673.66	1,135.25	1,313.28
	白色母粒销量	1,601.28	3,576.90	2,564.91	2,790.89
	占比	44.97%	46.79%	44.26%	47.06%

报告期内，苏州宝丽迪钛白粉采购量占白色母粒产品销量的比例分别为47.06%、44.26%、46.79%、44.97%，平均为45.77%。

报告期内，公司白色母粒中，钛白粉添加比例分别为57.19%、58.91%、59.25%、58.13%，高于苏州宝丽迪钛白粉采购量占白色母粒产品销量的比例，主要原因为：1、公司产品定制化程度较高，部分产品配方系根据客户要求反复修改而来，配方中的钛白粉添加比例已得到客户认可，可满足客户需求；2、部分白色母粒产品最终应用于光学薄膜的生产，其应用领域及性能指标与苏州宝丽迪存在差异，故产品配方不同，钛白粉添加比例也存在差异。

三、结合产品类型、客户类型、合作方式等说明发行人销售产品的定价机制，并说明“财务单列费用”和“预估公司共同费用”的具体内容，报告期内各类客户的“财务单列费用”和“预估公司共同费用”是否保持稳定。实际销售价格与原材料成本、“财务单列费用”和“预估公司共同费用”的具体关系

发行人各类产品主要采取成本加成以及差异化的定价原则，针对直销客户和贸易商客户，均以原材料成本为基础，综合考虑不同产品类型及工艺的成本、订单批量、配套技术服务的复杂程度等因素，与客户协商产品定价，同时，发行人还根据客户性质、资信情况、合作历史，以及相关产品特点、合同或订单获取方式，对不同客户采取一定的差异化定价策略。

根据发行人《销售内控制度》的规定，销售人员向客户报价时必须超过公司规定的最低售价，公司的最低售价以产品的原材料成本为基础，还包括“财务单列费用”“预估公司共同费用”等，其具体情况如下：

项 目	计算方法	具体内容	备 注
财务单列费用	系发行人用于指导销售定价的内部测算用数据，以销售人员为单位，统计每位销售人员当年度为取得业务实际发生的“财务单列费用”	包括销售人员对应的差旅费、业务费、售后服务费、工资性收入、运费、话费、养车补贴等	若对客户不安排销售人员对接、不提供相关售后服务，则与该客户的交易不产生“财务单列费用”

项 目	计算方法	具体内容	备 注
预估公司共同费用	系发行人用于指导销售定价的内部测算用数据，通过统计历年不能单列的公司共同费用，测算公司当年度销售每吨产品所分摊的“公司共同费用”	包括公司直接人工成本、制造费用、管理费用、财务费用等	公司每年参考历年实际发生的公司共同费用，确定当年度的“预估公司共同费用”金额

注：“财务单列费用”“预估公司共同费用”均系公司内部考核数据，用以指导销售人员销售报价，与当年度产成品生产成本无直接的关系

2017-2019 年度，每位销售人员实际发生的“财务单列费用”根据其业务开展情况有所变动，总体稳中有升。

发行人每年参考历年实际发生的公司共同费用，确定当年度的“预估公司共同费用”金额，用于当年度内部测算。报告期内，发行人确定的每吨产品的“预估公司共同费用”分别为 3,900 元/吨、4,000 元/吨、4,000 元/吨、4,000 元/吨，保持稳定。部分产品因附加值相对较小，在内部测算时对其“预估公司共同费用”予以一定幅度的下调。

报告期内，发行人产品的实际销售价格均要求覆盖其原材料成本、“财务单列费用”和“预估公司共同费用”；若对客户不安排销售人员对接，则与该客户的交易不产生“财务单列费用”，向此类客户销售产品的实际销售价格需覆盖其原材料成本、“预估公司共同费用”。

#### 四、说明中钞实业、帝斯曼将彩色母粒运用于何种终端产品，其从发行人处采购的彩色母粒生产成本较低的原因

报告期内，公司向中钞实业有限公司（以下简称“中钞实业”）销售的彩色母粒产品平均销售单价分别为 2.07 万元/吨、2.09 万元/吨、2.12 万元/吨、2.14 万元/吨，同期彩色母粒平均销售单价分别为 2.44 万元/吨、2.46 万元/吨、2.46 万元/吨、2.37 万元/吨。公司向中钞实业销售的彩色母粒产品单价低于平均值，主要因为公司主要向中钞实业销售 PE 类色母粒，对应产品最终用于周转箱的生产，由于 PE 类色母粒原材料成本及技术难度相对较低，且终端产品为普通塑料制品，故成本相对较低，公司对其销售单价低于彩色母粒平均销售单价。

2019 年度，公司开始与帝斯曼合作，2019-2020 年 1-6 月，公司向其销售的彩色母粒产品平均销售单价分别为 2.33 万元/吨、2.19 万元/吨，同期彩色母粒平

均销售单价分别为 2.46 万元/吨、2.37 万元/吨。帝斯曼主要从事工程塑料的生产、销售，公司向其销售的产品主要用于生产工程塑料。公司向帝斯曼销售的彩色母粒产品单价低于平均值，主要系产品配方由客户提供，公司研发成本较低所致。

综上所述，报告期内，公司向中钞实业、帝斯曼销售的彩色母粒产品销售单价低于平均值，主要系对应彩色母粒产品生产成本较低、生产工艺较简单或产品配方由客户提供所致。

## 五、请保荐人、申报会计师发表明确意见

### （一）核查程序

1、访谈发行人总经理、分管生产副总经理等高级管理人员，了解公司生产过程中颜料、钛白粉等着色剂的使用情况；

2、查询同行业可比上市公司招股说明书、定期报告等信息披露文件，获取同行业可比上市公司颜料、钛白粉等着色剂的使用情况；

3、获取报告期内公司原材料收发存等资料，统计各着色剂的采购数量及其变动、采购金额，计算采购单价及其变动；

4、就发行人产品定价机制、“财务单列费用”和“预估公司共同费用”的具体内容，实际销售价格与原材料成本、“财务单列费用”和“预估公司共同费用”的具体关系等情况访谈发行人相关高级管理人员；

5、获取发行人《销售内控制度》，核查其中关于定价机制、“财务单列费用”“预估公司共同费用”的相关内容；

6、计算发行人 2017-2019 年度每位销售人员实际发生的“财务单列费用”；

7、获取发行人报告期内确定各年度“预估公司共同费用”金额的相关文件；

8、访谈发行人总经理、分管销售副总经理等高级管理人员，了解公司对中钞实业、帝斯曼的销售情况。

### （二）核查意见

经核查，保荐人、申报会计师认为：

1、报告期内，公司颜料平均采购单价波动趋势与苏州宝丽迪一致，采购单价低于苏州宝丽迪主要系产品结构存在差异所致，公司与苏州宝丽迪彩色母粒产品分别属于塑料母粒和纤维母粒，产品细分品种不同，因此使用的着色剂在品种、性能上存在较大差异，进而导致报告期内公司颜料平均采购单价低于苏州宝丽迪；

2、报告期内，道恩股份未披露颜料采购量、彩色母粒销量数据，美联新材未披露用于生产彩色母粒的颜料采购量数据，公司彩色母粒产品中颜料使用比例低于苏州宝丽迪，主要系产品结构差异所致，具有合理性；报告期内，公司白色母粒中钛白粉添加比例高于苏州宝丽迪，主要系：（1）公司产品定制化程度较高，部分产品配方系根据客户要求反复修改而来，配方中钛白粉添加比例已得到客户认可；（2）部分白色母粒产品最终应用于光学薄膜的生产，其应用领域及性能指标与苏州宝丽迪存在差异；

3、发行人已说明销售产品的定价机制、“财务单列费用”和“预估公司共同费用”的具体内容，实际销售价格与原材料成本、“财务单列费用”和“预估公司共同费用”的具体关系；2017-2019年度，每位销售人员实际发生的“财务单列费用”总体稳中有升；报告期内，发行人每吨产品的“预估公司共同费用”金额保持稳定；

4、公司主要向中钞实业销售 PE 类色母粒，对应产品最终用于周转箱的生产，由于 PE 类色母粒原材料成本及技术难度相对较低，且终端产品为普通塑料制品，故成本相对较低，售价也相对较低；公司向帝斯曼销售的彩色母粒产品单价低于平均值，主要系产品配方由客户提供，公司研发成本较低所致。

#### 问题 7、关于原材料、采购及能源耗用

首轮问询回复显示：（1）报告期内发行人采购树脂、钛白粉、颜料等多种原材料，细分种类及采购商家较多。部分原材料存在采购进口产品与国产产品之分，采购来源与价格存在较大差异。（2）报告期内发行人采购进口钛白粉占钛白粉采购总额的比例分别为 18.15%、24.97%、35.69%、48.45%。2018 年度，发行人进口钛白粉采购价格高于市场报价，2019 年、2020 年 1-6 月则低于市场报价。（3）2018 年 3 月-2018 年 9 月，发行人采购 PET GC811 价格低于 PET 瓶片

的公开报价;2018年11月-2019年11月,发行人未采购乐金甬兴生产的AS 80HF树脂。(4)报告期各期发行人单位产量能源耗用逐渐降低且低于宝丽迪,原因主要为各类型色母粒耗用能量不同及产品结构变动所致。

请发行人:(1)列表说明并分析报告期内向不同供应商采购树脂、钛白粉、颜料、炭黑、助剂等细分材料的数量及价格比较情况,并分析存在差异的原因。

(2)按照进口、国产分别披露各期原材料采购数量、金额、单价、供应商、终端生产商等,并结合市场供给情况说明发行人对于各类进口原材料是否能获得稳定来源,是否存在原材料断供风险。(3)结合各类进口原材料占比变化情况、对应客户的材料要求等,说明钛白粉等原材料中进口比例大幅提升的原因,是否与发行人对应产品销售收入变化趋势一致,并结合进口原材料价格、对应产品售价等说明进口原材料比例提升是否导致发行人毛利率下降。(4)结合进口钛白粉供应商变化情况、发行人采购数量、进口钛白粉定价机制等,分析2019年、2020年1-6月进口钛白粉采购价格低于市场报价的原因及合理性。(5)进一步分析2018年3月至2018年9月,发行人采购PET GC811价格低于PET瓶片的公开报价的原因;结合AS 80HF树脂对应产品订单和销售变化情况,进一步分析2018年11月-2019年11月发行人未采购乐金甬兴生产的AS 80HF树脂的原因。(6)补充说明颜料、钛白粉、炭黑、助剂四类原材料的分散性和彩色、白色、黑色、功能母粒产品标准化程度的差异,结合各类色母粒电力耗用情况及变化,进一步分析报告期内单位产量电力耗用逐渐减少的原因及合理性。请保荐人、申报会计师发表明确意见。

## 【回复】

一、列表说明并分析报告期内向不同供应商采购树脂、钛白粉、颜料、炭黑、助剂等细分材料的数量及价格比较情况,并分析存在差异的原因

### (一) 树脂

报告期内,发行人采购的树脂主要为LLDPE、ABS、PET、PP、AS等,占各期树脂采购总额的比例分别为80.46%、78.54%、75.48%、82.04%,不同树脂类型采购单价存在较大差别,分类比较如下:



## 1、LLDPE

单位：吨、万元、万元/吨

期间	序号	供应商名称	采购数量	采购金额	采购单价	占同类材料比例
2020年 1-6月	1	前程石化	351.98	236.29	0.67	23.32%
	2	宁波广和化工有限公司	250.00	168.50	0.67	16.63%
	3	朴和化工（上海）有限公司	198.00	126.82	0.64	12.52%
	4	宁波江升化工有限公司	130.00	87.48	0.67	8.63%
	5	浙江四方塑料有限公司	90.00	58.23	0.65	5.75%
	合 计			1,019.98	677.31	
2019年度	1	宁波广和化工有限公司	660.00	493.02	0.75	21.22%
	2	前程石化	495.75	385.00	0.78	16.57%
	3	明日石化	481.25	366.67	0.76	15.78%
	4	韩国韩华集团	380.00	277.56	0.73	11.95%
	5	宁波保税区亿贸石化有限公司	250.00	191.06	0.76	8.22%
	合 计			2,267.00	1,713.32	
2018年度	1	前程石化	693.84	585.08	0.84	29.33%
	2	韩国韩华集团	406.00	340.00	0.84	17.04%
	3	明日石化	386.88	333.09	0.86	16.70%
	4	朴和化工（上海）有限公司	234.38	201.41	0.86	10.09%
	5	宁波市纺织品进出口有限公司	170.00	146.23	0.86	7.33%
	合 计			1,891.09	1,605.82	
2017年度	1	前程石化	680.61	592.81	0.87	40.46%
	2	金中塑化	191.98	172.87	0.90	11.80%
	3	明日石化	178.80	152.81	0.85	10.43%
	4	宁波华彩新材料公司	122.00	112.93	0.93	7.71%
	5	朴蓝聚烯烃科技发展上海有限公司	106.00	94.47	0.89	6.45%
	合 计			1,279.39	1,125.89	

由上表可知，报告期内，公司向不同供应商采购的 LLDPE 树脂采购单价差异较小。

## 2、ABS

单位：吨、万元、万元/吨

期间	序号	供应商名称	采购数量	采购金额	采购单价	占同类材料比例
2020年 1-6月	1	天都贸易	50.00	46.79	0.94	31.72%
	2	宁波绍大进出口有限公司	30.25	34.99	1.16	23.72%
	3	CENTER CHEMICALS	33.50	32.94	0.98	22.33%
	4	宁波和美塑业有限公司	14.00	16.04	1.15	10.87%
	5	佛山市顺德区荣裕生贸易有限公司	6.00	5.81	0.97	3.94%
	合 计			133.75	136.58	
2019年度	1	天都贸易	246.00	261.91	1.06	46.25%
	2	宁波绍大进出口有限公司	87.25	111.53	1.28	19.69%
	3	宁波合必通贸易有限公司	41.95	50.12	1.19	8.85%
	4	浙江前浪进出口有限公司	24.08	45.74	1.90	8.08%
	5	佛山市顺德区荣裕生贸易有限公司	25.20	28.27	1.12	4.99%
	合 计			424.48	497.57	
2018年度	1	浙江晶圆材料科技有限公司	111.70	188.84	1.69	26.97%
	2	宁波乐金甬兴化工有限公司	122.00	155.58	1.28	22.22%
	3	宁波绍大进出口有限公司	81.00	125.99	1.56	17.99%
	4	浙江前浪进出口有限公司	60.00	106.92	1.78	15.27%
	5	宁波恒孚国际贸易有限公司	30.00	33.36	1.11	4.76%
	合 计			404.70	610.7	
2017年度	1	浙江前浪进出口有限公司	476.40	806.7	1.69	41.78%
	2	和记塑料	508.13	715.06	1.41	37.03%
	3	浙江晶圆材料科技有限公司	123.00	201.09	1.63	10.41%
	4	宁波绍大进出口有限公司	101.30	156.19	1.54	8.09%
	5	金中塑化	25.00	36.15	1.45	1.87%
	合 计			1,233.83	1,915.20	

由上表可知，报告期内，公司向不同供应商采购的 ABS 树脂采购单价存在差异，主要系为满足客户需求，公司同时采购多种规格的 ABS 树脂，部分高品质 ABS 树脂采购单价较高所致。

公司向浙江晶圆材料科技有限公司、浙江前浪进出口有限公司、宁波绍大进出口有限公司、宁波和美塑业有限公司采购的 ABS 树脂平均采购单价高于同期

其他供应商采购单价主要系公司向上述供应商采购的 ABS 树脂中包含透明级 ABS 树脂，其关键性能指标优于普通 ABS 树脂，拉高了其综合平均采购单价。

### 3、PET

单位：吨、万元、万元/吨

期间	序号	供应商名称	采购数量	采购金额	采购单价	占同类材料比例
2020年 1-6月	1	杭州明青化纤有限公司	672.00	318.49	0.47	58.50%
	2	上海珑乾贸易有限公司	221.10	124.56	0.56	22.88%
	3	杭州凡华化纤有限公司	201.60	87.24	0.43	16.03%
	4	上海商缘国际贸易有限公司	23.10	14.11	0.61	2.59%
	合 计			1,117.80	544.4	
2019年度	1	杭州凡华化纤有限公司	996.00	610.24	0.61	55.24%
	2	上海珑乾贸易有限公司	405.90	273.04	0.67	24.71%
	3	杭州明青化纤有限公司	167.20	105.51	0.63	9.55%
	4	上海商缘国际贸易有限公司	150.70	102.54	0.68	9.28%
	5	上海絮美实业有限公司	8.50	6.17	0.73	0.56%
	合 计			1,728.30	1,097.50	
2018年度	1	杭州凡华化纤有限公司	455.20	348.01	0.76	37.06%
	2	上海珑乾贸易有限公司	250.80	208.99	0.83	22.26%
	3	浙江古纤道绿色纤维有限公司	192.00	140.52	0.73	14.96%
	4	上海商缘国际贸易有限公司	136.40	114.31	0.84	12.17%
	5	杭州明青化纤有限公司	128.00	93.90	0.73	10.00%
	合 计			1,162.40	905.73	
2017年度	1	浙江古纤道绿色纤维有限公司	576.00	369.37	0.64	55.03%
	2	上海珑曜国际贸易有限公司	412.50	286.00	0.69	42.61%
	3	上海商缘国际贸易有限公司	22.00	15.79	0.72	2.35%
	合 计			1,010.50	671.16	

由上表可知，报告期内，公司向不同供应商采购的 PET 树脂采购单价存在差异，主要系为满足客户需求，公司同时采购多种规格的 PET 树脂，部分高品质 PET 树脂采购单价较高所致。

公司向上海珑乾贸易有限公司、上海商缘国际贸易有限公司采购的品种主要为 WK-881、WK-801、远东 PET608S，其性能指标存在差异，导致公司向不同供应商采购的 PET 树脂平均采购单价存在差异。

2019-2020 年 1-6 月，公司向上海商缘国际贸易有限公司、上海珑乾贸易有限公司采购 PET 树脂价格变动较公司向杭州明青化纤有限公司、杭州凡华化纤有限公司采购 PET 树脂价格变动小主要系采购时点及产品价格弹性不同所致。

#### 4、PP

单位：吨、万元、万元/吨

期间	序号	供应商名称	采购数量	采购金额	采购单价	占同类材料比例
2020 年 1-6 月	1	上海衡发贸易有限公司	260.00	206.69	0.79	67.56%
	2	宁波绍大进出口有限公司	44.73	36.56	0.82	11.95%
	3	安徽天大石化有限公司	32.00	21.66	0.68	7.08%
	4	宁波广和化工有限公司	20.00	15.75	0.79	5.15%
	5	上海盛邦塑胶有限公司	14.03	13.08	0.93	4.27%
	合 计			370.75	293.74	
2019 年度	1	上海衡发贸易有限公司	427.00	366.71	0.86	53.77%
	2	宁波绍大进出口有限公司	134.77	116.53	0.86	17.09%
	3	宁波广和化工有限公司	120.00	95.3	0.79	13.97%
	4	上海盛邦塑胶有限公司	51.00	40.34	0.79	5.92%
	5	余姚市聚和贸易有限公司	10.00	8.45	0.84	1.24%
	合 计			742.77	627.33	
2018 年度	1	上海衡发贸易有限公司	200.00	186.80	0.93	27.49%
	2	宁波绍大进出口有限公司	177.73	157.25	0.88	23.14%
	3	前程石化	75.03	64.98	0.87	9.56%
	4	余姚市博源贸易有限公司	33.00	31.35	0.95	4.61%
	5	宁波新思必得塑业有限公司	30.00	26.34	0.88	3.88%
	合 计			515.75	466.72	
2017 年度	1	宁波绍大进出口有限公司	204.13	160.7	0.79	25.76%
	2	前程石化	125.38	106.52	0.85	17.08%
	3	明日石化	70.00	53.19	0.76	8.53%
	4	宁波恒孚国际贸易公司	61.87	47.18	0.76	7.56%

期间	序号	供应商名称	采购数量	采购金额	采购单价	占同类材料比例
	5	宁波市杰祥进出口有限公司	25.03	21.46	0.86	3.44%
		合 计	486.40	389.05		62.37%

由上表可知，报告期内，公司向不同供应商采购的 PP 树脂采购单价存在差异，主要系为满足客户需求，公司同时采购多种规格的 PP 树脂，不同规格间树脂价格存在差异所致。

2020 年 1-6 月，公司向上海盛邦塑胶有限公司采购 PP 树脂的采购单价较高主要系该 PP 树脂为 PPH225，可用于制造熔喷布，受到疫情影响，材料价格上涨。

## 5、AS

单位：吨、万元、万元/吨

期间	序号	供应商名称	采购数量	采购金额	采购单价	占同类材料比例
2020 年 1-6 月	1	天都贸易	500.00	434.73	0.87	52.43%
	2	前程石化	149.00	117.74	0.79	14.20%
	3	宁波乐金甬兴化工有限公司	120.00	105.66	0.88	12.74%
	4	宁波欣仰新材料有限公司	120.00	93.10	0.78	11.23%
	5	宁波绍大进出口有限公司	32.00	24.21	0.76	2.92%
			合 计	921.00	775.45	-
2019 年度	1	天都贸易	974.75	972.81	1.00	53.92%
	2	前程石化	420.00	424.72	1.01	23.54%
	3	远大石化有限公司	136.00	134.19	0.99	7.44%
	4	宁波大榭开发区益宁贸易有限公司	119.00	127.75	1.07	7.08%
	5	宁波远大国际贸易有限公司	75.00	72.79	0.97	4.03%
			合 计	1,724.75	1,732.26	-
2018 年度	1	宁波乐金甬兴化工有限公司	590.00	690.74	1.17	53.16%
	2	浙江鸿坤石化有限公司	205.00	242.79	1.18	18.69%
	3	天都贸易	125.00	127.16	1.02	9.79%
	4	宁波恒孚国际贸易有限公司	52.00	62.48	1.20	4.81%
	5	前程石化	40.00	42.76	1.07	3.29%

期间	序号	供应商名称	采购数量	采购金额	采购单价	占同类材料比例
	合 计		1,012.00	1,165.93	-	89.74%
2017 年度	1	和记塑料	431.20	518.44	1.20	93.09%
	2	浙江鸿坤石化有限公司	30.00	34.62	1.15	6.22%
	3	浙江晶圆材料科技有限公司	2.03	2.58	1.27	0.46%
	4	宁波绍大进出口有限公司	1.00	1.28	1.28	0.23%
	5	浙江前浪进出口有限公司	0.03	0.03	1.37	0.01%
	合 计		464.25	556.94	-	100.00%

由上表可知，报告期内，公司向不同供应商采购的 AS 树脂采购单价存在差异，主要系为满足客户需求，公司同时采购多种规格的 AS 树脂，不同规格间树脂价格存在差异所致。

2018 年度，公司向天都贸易采购 AS 树脂的采购单价较低主要系采购时点不同所致，公司于 2018 年 12 月向天都贸易采购 AS 树脂，此时 AS 树脂的市场价格较低。

综上所述，报告期内，公司按照市场价格采购各类树脂，采购价格存在差异主要由于各类树脂具体规格不同。

## （二）钛白粉

单位：吨、万元、万元/吨

期间	序号	供应商名称	类型	采购数量	采购金额	采购单价	占同类材料比例
2020 年 1-6 月	1	CENTER CHEMICALS	进口	860.00	1,675.79	1.95	33.79%
	2	深圳兴华	进口	310.00	590.6	1.91	11.91%
	3	上海英强化工有限公司	国产	660.00	765.58	1.16	15.44%
	4	颜钛实业	国产	649.80	702.34	1.08	14.16%
	5	龙蟒佰利	国产	430.00	503.10	1.17	10.14%
	合 计				2,909.80	4,237.40	
2019 年度	1	深圳兴华	进口	1,220.00	2,390.03	1.96	27.15%
	2	CENTER CHEMICALS	进口	160.00	311.5	1.95	3.54%
	3	上海英强化工有限公司	国产	1,502.53	1,931.60	1.29	21.94%
	4	龙蟒佰利	国产	1,290.00	1,703.30	1.32	19.35%

期间	序号	供应商名称	类型	采购数量	采购金额	采购单价	占同类材料比例
	5	宁波新福化工销售有限公司	国产	790.00	987.15	1.25	11.21%
	合计			4,962.53	7,323.59		83.18%
2018 年度	1	深圳兴华	进口	703.50	1,549.08	2.20	24.41%
	2	上海英强化工有限公司	国产	1,447.00	1,995.82	1.38	31.45%
	3	龙蟒佰利	国产	1,340.00	1,894.23	1.41	29.85%
	4	金中塑化	国产	189.00	279.96	1.48	4.41%
	5	泉州三威化工有限公司	国产	167.00	202.84	1.21	3.20%
	合计			3,846.50	5,921.93		93.31%
2017 年度	1	深圳兴华	进口	365.42	736.22	2.01	16.79%
	2	龙蟒佰利	国产	1,034.98	1,469.49	1.42	33.52%
	3	上海英强化工有限公司	国产	730.00	1,010.51	1.38	23.05%
	4	金中塑化	国产	398.00	586.26	1.47	13.37%
	5	上海昊岑化工有限公司	国产	129.00	176.44	1.37	4.02%
	合计			2,657.40	3,978.93		90.76%

由上表可知,报告期内,公司向不同供应商采购的钛白粉采购单价存在差异,主要系为满足客户需求,公司除采购普通国产钛白粉外,同时采购高品质进口钛白粉,部分高品质进口钛白粉采购单价较高所致。

报告期内,深圳兴华、CENTER CHEMICALS 主要向公司供应进口钛白粉,其品质及价格均高于国产钛白粉,导致公司向不同供应商采购的钛白粉采购单价存在差异。

报告期内,国产钛白粉采购价格存在差异的主要原因为:1、公司向颜钛实业、泉州三威化工有限公司采购的钛白粉为锐钛型钛白粉,而公司向其他供应商采购的钛白粉为金红石型钛白粉,金红石型钛白粉相较锐钛型钛白粉性能更优,采购价格更高;2、公司向金中塑化采购的钛白粉生产厂家为山东东佳,该款钛白粉市场定价略高;3、公司向龙蟒佰利采购的钛白粉价格略高,主要原因为龙蟒佰利为钛白粉龙头企业,具有一定议价能力。

### (三) 颜料

单位:吨、万元、万元/吨

期间	序号	供应商名称	类型	采购数量	采购金额	采购单价	占同类材料比例
2020年1-6月	1	昆山彩虹	透明红、透明黄、透明橙等	7.56	124.43	16.47	10.94%
	2	宁波先丽化工有限公司	红、颜料红、酞菁绿等	10.59	118.94	11.24	10.46%
	3	余姚市旭辰贸易有限公司	群青、钛黄、棕	27.18	93.68	3.45	8.24%
	4	鞍山七彩化学股份有限公司	黄、红、颜料红	6.71	83.00	12.38	7.30%
	5	青岛海湾精细化工有限公司	油溶苯胺黑	18.00	54.87	3.05	4.82%
	合计				70.02	474.92	
2019年度	1	宁波先丽化工有限公司	红、颜料红、酞菁绿等	35.20	346.59	9.85	12.98%
	2	昆山彩虹	透明红、塑料黑、透明黄等	10.02	193.80	19.34	7.26%
	3	湖北鸿鑫化工有限公司	增白剂	9.60	159.51	16.62	5.97%
	4	鞍山七彩化学股份有限公司	黄、橙、红等	13.61	143.74	10.57	5.38%
	5	深圳兴华	增白剂、酞菁蓝、红等	18.87	141.16	7.48	5.28%
	合计				87.29	984.79	
2018年度	1	宁波先丽化工有限公司	红、颜料红、酞菁绿等	44.79	349.36	7.80	13.16%
	2	深圳兴华	透明红、透明蓝、群青等	36.06	248.16	6.88	9.35%
	3	湖北鸿鑫化工有限公司	增白剂	8.60	154.93	18.02	5.83%
	4	上海至合颜料股份有限公司	群青	57.98	113.07	1.95	4.26%
	5	浙江科隆颜料科技有限公司	黄、红、永固橙	17.08	112.52	6.59	4.24%
	合计				164.50	978.03	
2017年度	1	宁波先丽化工有限公司	颜料红、红、酞菁绿等	37.76	291.26	7.71	14.23%
	2	昆山彩虹	透明红、透明橙、透明黄等	15.07	144.78	9.61	7.07%
	3	临沂金展瑞化工有限公司	增白剂	11.35	128.50	11.32	6.28%
	4	江苏振新颜料股份有限公司	酞菁绿、酞菁蓝	25.35	119.89	4.73	5.86%
	5	深圳兴华	酞菁绿、群青、透明蓝等	18.78	116.30	6.19	5.68%
	合计				<b>108.32</b>	<b>800.72</b>	-



由上表可知，报告期内，公司向不同供应商采购的颜料采购单价存在差异，主要系公司在生产中需使用透明红、颜料红等多种颜料，不同颜料成分、用途、规格存在差异，采购单价也存在较大差异。

公司日常生产经营中采购多种色系颜料，同时，公司需根据客户定制化需求，在每种色系下采购多种成分不同、性能指标不同的颜料。不同色系的颜料，通常分子结构、制备方法存在较大差异，导致采购单价存在较大差异；同色系中，各细分品种颜料因化学结构、生产厂家、性能指标不同，采购单价也存在显著差异。总体而言，公司颜料采购业务具有采购种类繁多，各细分品种颜料采购规模偏小，采购价格差异较大的特点。

报告期内，昆山彩虹同时向公司供应透明红、透明黄、透明橙等十余种不同颜料，宁波先丽化工有限公司同时向公司供应红、颜料红、酞菁绿等十余种不同颜料，公司向不同供应商采购的颜料品种存在较大差异，且同一供应商向公司销售的颜料细分品种也存在差异，因化学结构、性能指标不同，各细分品种颜料采购单价差异较大，进而导致公司向不同供应商采购的颜料采购单价存在较大差异。

综上所述，报告期内，公司同时向多家供应商采购不同种类颜料，导致向不同供应商采购的颜料采购单价存在差异。

#### （四）炭黑

单位：吨、万元、万元/吨

期间	序号	供应商名称	类型	采购数量	采购金额	采购单价	占同类材料比例
2020年 1-6月	1	广州润锋科技股份有限公司	进口	2.02	5.82	2.88	1.64%
	2	深圳兴华	进口	3.02	5.02	1.66	1.41%
	3	曲靖一和	国产	382.80	274.91	0.72	77.32%
	4	贵州乾途供应链管理股份有限公司	国产	94.20	47.38	0.50	13.32%
	5	上海焦化化工发展商社	国产	20.01	15.95	0.80	4.49%
	合计				502.05	349.08	
2019年 度	1	上海翰尔国际贸易有限公司	进口	12.28	28.67	2.33	3.15%
	2	广州润锋科技股份有限公司	进口	7.32	19.75	2.70	2.17%

期间	序号	供应商名称	类型	采购数量	采购金额	采购单价	占同类材料比例
	3	深圳兴华	进口	6.30	11.25	1.79	1.24%
	4	曲靖一和	国产	1,109.09	817.54	0.74	89.88%
	5	上海焦化化工发展商社	国产	30.00	23.89	0.80	2.63%
	合 计				1,164.98	901.09	
2018年 度	1	上海翰尔国际贸易有限公司	进口	23.89	62.78	2.63	9.38%
	2	曲靖一和	国产	627.96	493.59	0.79	73.78%
	3	上海焦化化工发展商社	国产	32.08	24.89	0.78	3.72%
	4	上海悠似材料科技有限公司	国产	32.50	23.92	0.74	3.57%
	5	重庆双腾化工有限公司	国产	35.00	23.01	0.66	3.44%
	合 计				751.42	628.18	
2017年 度	1	上海翰尔国际贸易有限公司	进口	40.53	100.37	2.48	13.53%
	2	广州润锋科技股份有限公司	进口	5.00	13.50	2.70	1.82%
	3	曲靖一和	国产	710.10	552.1	0.78	74.44%
	4	成都科蓊特新材料有限公司	国产	59.98	35.63	0.59	4.80%
	5	上海焦化化工发展商社	国产	20.01	15.40	0.77	2.08%
	合 计				835.62	717.01	

由上表可知，报告期内，公司向不同供应商采购的炭黑采购单价存在差异，主要系为满足客户需求，公司同时采购不同型号的国产及进口炭黑，不同型号的炭黑价格存在差异导致。

报告期内，公司向广州润锋科技股份有限公司、深圳兴华、上海翰尔国际贸易有限公司采购进口炭黑，其价格高于国产炭黑，导致公司向不同供应商采购的炭黑采购单价存在差异。

报告期内，国产炭黑采购价格存在差异的主要原因为：1、公司向成都科蓊特新材料有限公司、重庆双腾化工有限公司、贵州乾途供应链管理股份有限公司采购的炭黑黑度较低，整体性能与向其他供应商采购的炭黑存在差别，因此采购价格较低；2、公司向曲靖一和采购各类等级的色素炭黑（低级、中级、高级），而公司向上海焦化化工发展商社采购的炭黑黑度属于中间等级，且环保性能较好，同时由于公司采购量较少，故价格整体略高，2019-2020年1-6月，公司向

上海焦化化工发展商社采购炭黑平均价格高于向曲靖一和平均价格，主要受向后  
者采购各类等级炭黑的结构变化影响。

### (五) 助剂

单位：吨、万元、万元/吨

期间	序号	供应商名称	类型	采购数量	采购金额	采购单价	占同类材料比例
2020年1-6月	1	德庆县泰利新材料有限公司	分散剂	204.00	201.39	0.99	20.92%
	2	常州可赛成功塑胶材料有限公司	分散剂	49.55	49.57	1.00	5.15%
	3	上海铠钰新材料有限公司	分散剂	9.00	47.79	5.31	4.96%
	4	上海魔核新材料科技有限公司	抗老化剂	23.61	166.37	7.05	17.28%
	5	利安隆供应链管理有限公司	抗老化剂	13.80	76.2	5.52	7.92%
	合计				299.96	541.32	
2019年度	1	德庆县泰利新材料有限公司	分散剂	476.00	512.04	1.08	20.80%
	2	上海铠钰新材料有限公司	分散剂	20.70	109.17	5.27	4.43%
	3	上海魔核新材料科技有限公司	抗老化剂	62.74	341.9	5.45	13.89%
	4	苏州安克斯新材料有限公司	扩散剂	18.24	119.74	6.56	4.86%
	5	常州普莱迈塑料科技有限公司	增韧剂	70.50	104.68	1.48	4.25%
	合计				648.18	1,187.53	
2018年度	1	上海共聚化工有限公司	分散剂	149.44	174.98	1.17	8.10%
	2	上海永浩塑料有限公司	分散剂	155.00	170.98	1.10	7.92%
	3	丰顺东丽精细化工有限公司	分散剂	114.75	132.77	1.16	6.15%
	4	上海魔核新材料科技有限公司	抗老化剂	53.23	250.06	4.70	11.58%
	5	上海腾世达贸易有限公司	扩散剂	12.37	136.39	11.03	6.32%
	合计				484.79	865.18	
2017年度	1	上海永浩塑料有限公司	分散剂	223.91	269.33	1.20	13.74%
	2	和记塑料	分散剂、增韧剂	57.37	201.83	3.52	10.30%
	3	翁开尔上海国际贸易有限公司	分散剂	127.00	177.65	1.40	9.06%
	4	金中塑化	抗老化剂、分散剂	45.77	156.08	3.41	7.96%
	5	上海腾世达贸易有限公司	扩散剂	11.34	125.03	11.03	6.38%
	合计				465.38	929.91	

由上表可知，报告期内，公司向不同供应商采购的助剂采购单价存在差异，  
主要系公司在生产中使用分散剂、扩散剂、增韧剂、抗老化剂等多种助剂，且同

种助剂类型下具体材料的成分、用途、规格也存在差异，故采购单价存在差异。报告期内，公司同时向多家供应商采购不同种类助剂，导致向不同供应商采购的助剂采购单价存在差异。

二、按照进口、国产分别披露各期原材料采购数量、金额、单价、供应商、终端生产商等，并结合市场供给情况说明发行人对于各类进口原材料是否能获得稳定来源，是否存在原材料断供风险

发行人已在招股说明书“第六节 业务与技术”之“四、采购情况和主要供应商”之“（一）主要原材料、能源及其供应情况”之“1、主要原材料采购情况”补充披露如下：

#### （4）主要原材料的国产、进口情况

##### ①国产、进口原材料的采购数量、金额、单价

单位：吨、万元、万元/吨

期间	主要原材料名称	采购数量	采购金额	采购单价	采购金额占比
2020年1-6月	树脂	4,860.93	3,467.10	0.71	-
	其中：国产	2,714.74	1,781.27	0.66	51.38%
	进口	2,146.19	1,685.83	0.79	48.62%
	钛白粉	3,425.75	4,959.38	1.45	-
	其中：国产	2,196.32	2,556.68	1.16	51.55%
	进口	1,229.43	2,402.70	1.95	48.45%
	颜料	177.67	1,137.53	6.40	-
	其中：国产	130.62	824.42	6.31	72.47%
	进口	47.05	313.11	6.66	27.53%
	炭黑	508.07	355.56	0.70	-
	其中：国产	503.01	344.70	0.69	96.94%
	进口	5.06	10.86	2.15	3.06%
	助剂	871.24	962.60	1.10	-
	其中：国产	751.12	564.34	0.75	58.63%
进口	120.13	398.25	3.32	41.37%	
2019年度	树脂	9,886.25	8,584.99	0.87	-
	其中：国产	5,533.56	4,399.68	0.80	51.25%

期间	主要原材料名称	采购数量	采购金额	采购单价	采购金额占比
	进口	4,352.70	4,185.30	0.96	48.75%
	钛白粉	5,958.13	8,804.39	1.48	-
	其中：国产	4,364.03	5,661.81	1.30	64.31%
	进口	1,594.10	3,142.58	1.97	35.69%
	颜料	371.04	2,671.13	7.20	-
	其中：国产	311.90	2,111.95	6.77	79.07%
	进口	59.14	559.18	9.45	20.93%
	炭黑	1,170.81	909.62	0.78	-
	其中：国产	1,144.92	849.96	0.74	93.44%
	进口	25.90	59.66	2.30	6.56%
	助剂	2,264.89	2,462.01	1.09	-
	其中：国产	1,895.95	1,354.85	0.71	55.03%
	进口	368.94	1,107.16	3.00	44.97%
2018 年度	树脂	7,158.98	7,147.38	1.00	-
	其中：国产	4,649.59	4,523.99	0.97	63.30%
	进口	2,509.39	2,623.39	1.05	36.70%
	钛白粉	4,131.15	6,346.86	1.54	-
	其中：国产	3,412.01	4,762.10	1.40	75.03%
	进口	719.15	1,584.76	2.20	24.97%
	颜料	382.55	2,655.43	6.94	-
	其中：国产	337.75	2,153.70	6.38	81.11%
	进口	44.81	501.73	11.20	18.89%
	炭黑	776.08	669.02	0.86	-
	其中：国产	741.78	582.70	0.79	87.10%
	进口	34.31	86.32	2.52	12.90%
	助剂	2,111.34	2,159.53	1.02	-
其中：国产	1,557.20	880.25	0.57	40.76%	
进口	554.14	1,279.28	2.31	59.24%	
2017 年度	树脂	6,282.77	6,526.69	1.04	-
	其中：国产	4,490.35	4,212.01	0.94	64.54%
	进口	1,792.43	2,314.68	1.29	35.46%
	钛白粉	2,932.10	4,384.01	1.50	-
	其中：国产	2,540.48	3,588.19	1.41	81.85%

期间	主要原材料名称	采购数量	采购金额	采购单价	采购金额占比
	进口	391.62	795.82	2.03	18.15%
	颜料	325.16	2,047.17	6.30	-
	其中：国产	285.27	1,698.82	5.96	82.98%
	进口	39.89	348.35	8.73	17.02%
	炭黑	864.01	741.67	0.86	-
	其中：国产	827.42	635.23	0.77	85.65%
	进口	36.59	106.44	2.91	14.35%
	助剂	1,810.33	1,960.02	1.08	-
	其中：国产	1,389.96	885.16	0.64	45.16%
	进口	420.37	1,074.86	2.56	54.84%

②国产、进口原材料的供应商、终端生产商情况

A、树脂

报告期内，公司采购国产、进口树脂的主要供应商及其终端生产商情况如

下：

项目	期间	主要供应商[注 1]	供应商性质	主要终端生产商
国产	2020年 1-6月	杭州明青化纤有限公司	贸易商	浙江古纤道绿色纤维有限公司
		宁波广和化工有限公司	贸易商	中国石油化工股份有限公司镇海炼化分公司
		宁波绍大进出口有限公司	贸易商	中国石油天然气股份有限公司大庆石化分公司
	2019年 年度	杭州凡华化纤有限公司	贸易商	浙江古纤道绿色纤维有限公司
		宁波广和化工有限公司	贸易商	中国石油化工股份有限公司镇海炼化分公司
		宁波绍大进出口有限公司	贸易商	中国石油化工股份有限公司镇海炼化分公司、台塑工业（宁波）有限公司
	2018年 年度	宁波乐金甬兴化工有限公司	生产商	-
		前程石化[注 2]	贸易商	中国石油化工股份有限公司镇海炼化分公司
		宁波绍大进出口有限公司	贸易商	中国石油天然气股份有限公司大庆石化分公司
	2017年 年度	和记塑料	贸易商	乐金甬兴
		明日石化[注 3]	贸易商	中天合创能源有限责任公司

项目	期间	主要供应商[注 1]	供应商性质	主要终端生产商
		前程石化	贸易商	中国石油化工股份有限公司镇海炼化分公司
进口	2020年 1-6月	天都贸易[注 4]	贸易商	台达化学工业股份有限公司
		前程石化	贸易商	泰国石化 (IRPC)、印尼钱德拉·阿斯里石化 (TPIA)、台达化学工业股份有限公司
		上海衡发贸易有限公司	贸易商	台湾化学纤维股份有限公司
	2019年 度	天都贸易	贸易商	台达化学工业股份有限公司
		前程石化	贸易商	泰国石化 (IRPC)、印尼钱德拉·阿斯里石化 (TPIA)、台达化学工业股份有限公司
		浙江理工进出口有限公司	贸易商	泰国石化 (IRPC)
	2018年 度	前程石化	贸易商	泰国石化 (IRPC)、印尼钱德拉·阿斯里石化 (TPIA)、台达化学工业股份有限公司
		韩国韩华集团	生产商	-
		浙江晶圆材料科技有限公司	贸易商	台湾奇美实业股份有限公司
	2017年 度	浙江前浪进出口有限公司	贸易商	台湾奇美实业股份有限公司
		前程石化	贸易商	泰国石化 (IRPC)、印尼钱德拉·阿斯里石化 (TPIA)、台达化学工业股份有限公司
		浙江晶圆材料科技有限公司	贸易商	台湾奇美实业股份有限公司

注 1：主要供应商指报告期各期为该类国产或进口原材料的前三名供应商且双方 2017-2019 年度当年度该类原材料交易金额 100 万元以上或 2020 年 1-6 月该类原材料交易金额 50 万元以上的供应商，下同；

注 2：前程石化指同一实际控制人控制的浙江前程石化股份有限公司、宁波科固国际贸易有限公司、前程物产有限公司，其交易金额合并计算，下同；

注 3：明日石化指同一实际控制人控制的浙江明日石化有限公司、浙江明日控股集团股份有限公司，其交易金额合并计算，下同；

注 4：天都贸易指余姚市天都贸易有限公司，下同

报告期内，发行人采购的进口树脂主要来自泰国石化 (IRPC)、印尼钱德拉·阿斯里石化 (TPIA)、韩国韩华集团、台达化学工业股份有限公司、台湾化学纤维股份有限公司、台湾奇美实业股份有限公司等六家供应商位于泰国、印度尼西亚、韩国、中国台湾等地的生产基地，上述生产商均为发展历史达 20 年以上的大型化工企业，其业务发展稳定、产品供应充足，在境内有完善的销售渠道。发行人采购的进口树脂属大宗原材料，市场竞争充分，且产地分散，截至本招股说明书签署日，相关产品均能获得稳定来源，不存在断供风险。

## B、钛白粉

报告期内，公司采购国产、进口钛白粉的主要供应商及其终端生产商情况

如下：

项目	期间	主要供应商	供应商性质	主要终端生产商
国产	2020年1-6月	上海英强化工有限公司	贸易商	攀钢钒钛（000629）
		颜钛实业[注1]	贸易商	攀枝花市海峰鑫化工有限公司
		龙蟒佰利[注2]	生产商	-
	2019年度	上海英强化工有限公司	贸易商	攀钢钒钛（000629）
		龙蟒佰利	生产商	-
		宁波新福化工销售有限公司	生产商[注3]	-
	2018年度	上海英强化工有限公司	贸易商	攀钢钒钛（000629）
		龙蟒佰利	生产商	-
		金中塑化[注4]	贸易商	山东金虹钛白化工有限公司
	2017年度	龙蟒佰利	生产商	-
		上海英强化工有限公司	贸易商	攀钢钒钛（000629）
		金中塑化	贸易商	山东金虹钛白化工有限公司
进口	2020年1-6月	CENTER CHEMICALS[注5]	贸易商	特诺（TRONOX）
		深圳兴华[注6]	贸易商	泛能拓（Venator）
		上海隆台化工有限公司	贸易商	科慕（Chemours）
	2019年度	深圳兴华	贸易商	泛能拓（Venator）
		CENTER CHEMICALS	贸易商	特诺（TRONOX）
		群升国际贸易（上海）有限公司	贸易商	特诺（TRONOX）
	2018年度	深圳兴华	贸易商	泛能拓（Venator）
	2017年度	深圳兴华	贸易商	泛能拓（Venator）

注1：颜钛实业指同一实际控制人控制的上海颜钛实业有限公司、广州颜钛实业有限公司，其交易金额合并计算，下同；

注2：龙蟒佰利指同一实际控制人控制的龙佰四川钛业有限公司、龙蟒佰利联集团股份有限公司、禄丰新立钛业有限公司，其交易金额合并计算，下同；

注3：宁波新福化工销售有限公司的产品来源于同一实际控制人控制的宁波新福钛白粉有限公司；

注4：金中塑化指同一实际控制人控制的宁波金中塑化有限公司、宁波和杰塑化有限公司，其交易金额合并计算，下同；

注5：CENTER CHEMICALS指同一实际控制人控制的CENTER CHEMICALS PTE. LTD.、佛山市顺德区毅龙贸易有限公司，其交易金额合并计算，下同；



注 6: 深圳兴华指同一实际控制人控制的深圳市兴华颜料色母有限公司、深圳市中颜网科技有限公司, 其交易金额合并计算, 下同

报告期内, 发行人采购的进口钛白粉主要来自泛能拓 (Venator)、特诺 (TRONOX)、科慕 (Chemours) 等三家生产商位于西班牙、马来西亚、澳大利亚、美国等地的生产基地。上述生产商为全球前三的钛白粉生产商, 业务发展稳定、产品供应充足, 在境内有完善的销售渠道。发行人采购的进口钛白粉属大宗原材料, 市场竞争充分, 且产地分散, 截至本招股说明书签署日, 相关产品均能获得稳定来源, 不存在断供风险。

### C、颜料

报告期内, 公司采购国产、进口颜料的主要供应商及其终端生产商情况如下:

项目	期间	主要供应商	供应商性质	主要终端生产商
国产	2020 年 1-6 月	昆山彩虹[注]	生产商	-
		宁波先丽化工有限公司	贸易商	先尼科化工 (泰兴) 有限公司
		鞍山七彩化学股份有限公司	生产商	-
	2019 年度	宁波先丽化工有限公司	贸易商	先尼科化工 (泰兴) 有限公司
		昆山彩虹	生产商	-
		湖北鸿鑫化工有限公司	生产商	-
	2018 年度	宁波先丽化工有限公司	贸易商	先尼科化工 (泰兴) 有限公司
		深圳兴华	贸易商	宁波龙欣精细化工有限公司、朗盛 (宁波) 颜料有限公司
		湖北鸿鑫化工有限公司	生产商	-
	2017 年度	宁波先丽化工有限公司	贸易商	先尼科化工 (泰兴) 有限公司
		昆山彩虹	生产商	-
		临沂金展瑞化工有限公司	生产商	-
进口	2020 年 1-6 月	余姚市旭辰贸易有限公司	贸易商	福祿 (Ferro)
	2019 年度	深圳市天来宝颜料有限公司	贸易商	科莱恩 (Clariant)

注: 昆山彩虹指同一实际控制人控制的昆山彩虹染料颜料有限公司、昆山彩之源化学有限公司, 其交易金额合并计算, 下同

报告期内, 发行人采购的进口颜料主要来自福祿 (Ferro)、科莱恩 (Clariant)

等两家生产商位于西班牙、德国、瑞士等地的生产基地。上述生产商为全球领先的化工企业，分别为纽约证券交易所、瑞士证券交易所上市公司，其业务发展稳定、产品供应充足，在境内有完善的销售渠道。发行人采购的进口颜料种类分散，市场竞争充分，且产地分散，截至本招股说明书签署日，相关产品均能获得稳定来源，不存在断供风险。

#### D、炭黑

报告期内，公司主要采购国产炭黑，其主要供应商及其终端生产商情况如下：

项目	期间	主要供应商	供应商性质	主要终端生产商
国产	2020年1-6月	曲靖一和[注]	生产商	-
	2019年度	曲靖一和	生产商	-
	2018年度	曲靖一和	生产商	-
	2017年度	曲靖一和	生产商	-

注：曲靖一和指相互之间具有关联关系的曲靖一和新材料工贸有限公司、曲靖市麒麟区工业园区开发投资有限责任公司、曲靖卓扬工贸有限公司，其交易金额合并计算，下同

报告期内，公司主要采购国产炭黑，占炭黑采购总额的比例分别为 85.65%、87.10%、93.44%、96.95%，进口炭黑采购占比较小。截至本招股说明书签署日，相关产品均能获得稳定来源，不存在断供风险。

#### E、助剂

报告期内，公司采购国产、进口助剂的主要供应商及其终端生产商情况如下：

项目	期间	主要供应商	供应商性质	主要终端生产商
国产	2020年1-6月	德庆县泰利新材料有限公司	生产商	-
		天津利安隆新材料股份有限公司	生产商	-
	2019年度	德庆县泰利新材料有限公司	生产商	-
		天津利安隆新材料股份有限公司	生产商	-
	2018年度	上海永浩塑料有限公司	生产商	-
	2017年度	上海永浩塑料有限公司	生产商	-
进口	2020年1-6月	上海魔核新材料科技有限公司	贸易商	巴斯夫(BASF)、科莱恩(Clariant)
	2019年度	上海魔核新材料科技有限公司	贸易商	巴斯夫(BASF)、科莱

项目	期间	主要供应商	供应商性质	主要终端生产商
				恩 (Clariant)
		上海铠钰新材料有限公司	贸易商	路博润 (Lubrizol)
		常州普莱迈塑料科技有限公司	贸易商	韩国锦湖 (KUMHO)
	2018 年度	上海魔核新材料科技有限公司	贸易商	巴斯夫 (BASF)、科莱恩 (Clariant)
		上海共聚化工有限公司	贸易商	泰国暹罗化工 (SCG)
		上海腾世达贸易有限公司	贸易商	道康宁 (Dow Corning)
	2017 年度	和记塑料	贸易商	路博润 (Lubrizol)
		翁开尔上海国际贸易有限公司	贸易商	德国 Euroceras
		上海腾世达贸易有限公司	贸易商	道康宁 (Dow Corning)

报告期内，发行人采购的进口助剂主要来自巴斯夫 (BASF)、科莱恩 (Clariant)、路博润 (Lubrizol)、韩国锦湖 (KUMHO)、泰国暹罗化工 (SCG)、道康宁 (Dow Corning)、德国 Euroceras 等七家生产商位于德国、美国、韩国、泰国等地的生产基地。上述生产商均为大型化工跨国企业，其业务发展稳定、产品供应充足，在境内有完善的销售渠道。发行人采购的进口助剂种类分散，市场竞争充分，且产地分散，截至本招股说明书签署日，相关产品均能获得稳定来源，不存在断供风险。

三、结合各类进口原材料占比变化情况、对应客户的材料要求等，说明钛白粉等原材料中进口比例大幅提升的原因，是否与发行人对应产品销售收入变化趋势一致，并结合进口原材料价格、对应产品售价等说明进口原材料比例提升是否导致发行人毛利率下降

#### (一) 树脂

报告期内，公司采购树脂情况如下：

单位：万元

期 间	进口		国产	
	金额	占比	金额	占比
2020 年 1-6 月	1,685.83	48.62%	1,781.27	51.38%
2019 年度	4,185.30	48.75%	4,399.68	51.25%
2018 年度	2,623.39	36.70%	4,523.99	63.30%

期 间	进口		国产	
	金额	占比	金额	占比
2017 年度	2,314.68	35.46%	4,212.01	64.54%

由上表可知,2019 年度,公司采购进口树脂的比例较 2018 年度上升 12.05%,其他年度采购进口树脂的比例较上年度基本保持稳定。

2019 年度,公司采购进口树脂 4,185.30 万元,占比较上年度上升 12.05%,主要系公司通过天都贸易采购台达化学工业股份有限公司生产的 AS 树脂所致。该款树脂性能与乐金甬兴生产的国产树脂性能基本一致,但价格略低,故公司调整采购方向,加大向天都贸易采购进口 AS 树脂的规模,同时减少向乐金甬兴的采购规模,导致进口树脂采购占比上升,具体情况如下:

单位:万元

项 目	2019 年度		2018 年度		差异
	采购金额	占比	采购金额	占比	
进口 AS 树脂	1,604.51	18.69%	223.96	3.13%	15.56%
国产 AS 树脂	199.51	2.32%	1,075.30	15.04%	-12.72%
其他进口树脂	2,580.80	30.06%	2,399.43	33.57%	-3.51%
其他国产树脂	4,200.18	48.92%	3,448.68	48.25%	0.67%
合 计	8,584.99	100.00%	7,147.38	100.00%	0.00%

公司 AS 树脂主要用于生产 AS 树脂母粒,2018-2019 年度,公司 AS 树脂采购金额与 AS 树脂色母粒销售收入以及毛利率匹配情况如下:

项 目	2019 年度	2018 年度
AS 树脂采购金额(万元)	1,804.01	1,299.26
AS 树脂采购量(吨)	1,788.58	1,136.03
AS 树脂领用金额(万元)	1,737.42	1,529.11
AS 树脂领用量(吨)	1,718.44	1,349.48
AS 色母粒销售收入(万元)	9,479.87	7,711.19
AS 色母粒销量(吨)	4,621.72	3,701.54
AS 色母粒毛利率	27.85%	25.08%
(AS 采购金额)/(AS 色母粒销售收入)	19.03%	16.85%

由上表可知，2018-2019 年度，公司 AS 树脂采购金额与 AS 色母粒销售收入的比例分别为 16.85%、19.03%，总体保持一致，进口 AS 树脂采购比例上升与对应产品销售收入变化趋势一致。

2018-2019 年度，公司 AS 树脂母色粒毛利率分别为 25.08%、27.85%，上升 2.77%，主要系原材料 AS 树脂综合采购单价由 1.14 万元/吨下降至 1.01 万元/吨，单位成本由 1.56 万元/吨下降至 1.48 万元/吨所致。AS 树脂综合采购单价下降主要系 AS 树脂的整体市场价格下降导致，由于公司采购的台达化学工业股份有限公司产 AS 树脂采购价格略低于乐金甬兴产 AS 树脂，故不存在树脂进口比例提升导致发行人毛利率下降的情况。

## （二）钛白粉

单位：万元

期 间	进 口		国 产	
	金 额	占 比	金 额	占 比
2020 年 1-6 月	2,402.70	48.45%	2,556.68	51.55%
2019 年度	3,142.58	35.69%	5,661.81	64.31%
2018 年度	1,584.76	24.97%	4,762.10	75.03%
2017 年度	795.82	18.15%	3,588.19	81.85%

公司进口钛白粉品质较高，主要用于生产高品质白色母粒，报告期内，进口钛白粉采购比例逐步提升主要系公司向乐金甬兴、怡毗化工、长阳科技、兰埔成、百佳年代等客户销售的高品质白色母粒产品销量逐年提升所致。

2017-2020 年 1-6 月，公司进口钛白粉采购金额与使用进口钛白粉的母粒产品销售收入以及毛利率匹配情况如下：

项 目	2020 年 1-6 月	2019 年度	2018 年度	2017 年度
进口钛白粉采购金额（万元）	2,402.70	3,142.58	1,584.76	795.82
进口钛白粉采购量（吨）	1,229.43	1,594.10	719.15	391.62
进口钛白粉领用金额（万元）	1,600.55	3,041.99	1,631.00	755.05
进口钛白粉领用量（吨）	812.84	1,522.23	827.18	433.87
对应色母粒产品销售收入（万元）	4,814.08	11,074.03	5,336.25	2,636.13
对应色母粒产品销量（吨）	2,460.85	5,388.37	2,673.00	1,417.90
对应色母粒产品毛利率	26.04%	25.48%	19.20%	18.64%

(进口钛白粉采购金额)/(对应色母粒产品销售收入)	49.91%	28.38%	29.70%	30.19%
---------------------------	--------	--------	--------	--------

由上表可知，2017-2020年1-6月，公司进口钛白粉采购金额与对应色母粒产品销售收入的比例分别为30.19%、29.70%、28.38%、49.91%，2017-2019年度进口钛白粉采购金额与对应色母粒销售收入的比例基本稳定，进口钛白粉采购金额上升，相应客户色母粒销售收入上升，变动趋势一致。2020年1-6月，公司进口钛白粉采购金额与对应客户色母粒销售收入比例较高的主要原因为：钛白粉为公司主要原材料，随着业务扩展其需求同步增大，由于价格相对较高，价格变动对生产经营利润有较大影响，出于稳定货源及相关后续价格走势的判断，公司通过集中规模化采购方式降低采购成本，同时备货以防后续价格上涨货源紧张。

2017-2020年1-6月，公司进口钛白粉对应产品销售毛利率分别为18.64%、19.20%、25.48%、26.04%，逐年提升，不存在钛白粉进口比例提升导致发行人毛利率下降的情况。

### (三) 颜料

单位：万元

期 间	进 口		国 产	
	金 额	占 比	金 额	占 比
2020年1-6月	313.11	27.53%	824.42	72.47%
2019年度	559.18	20.93%	2,111.95	79.07%
2018年度	501.73	18.89%	2,153.70	81.11%
2017年度	348.35	17.02%	1,698.82	82.98%

由上表可知，2020年1-6月，公司采购进口颜料的比例较2019年度有所上升，其他年度采购进口颜料的比例较上年度基本稳定。

2020年1-6月，公司采购进口颜料313.11万元，占当期采购颜料的比例为27.53%，较上年度上升6.60%，主要系公司为满足特定客户定制化需求，加大采购群青、酞菁蓝所致，具体情况如下：

单位：万元

项 目	2020年1-6月		2019年度		差 异
	采 购 金 额	占 比	采 购 金 额	占 比	

群青、酞菁蓝	97.40	8.56%	39.43	1.48%	7.08%
其他进口颜料	215.71	18.96%	519.75	19.46%	-0.50%
国产颜料	824.42	72.47%	2,111.95	79.07%	-6.60%
合 计	1,137.53	100.00%	2,671.13	100.00%	0.00%

2019 年度，群青、酞菁蓝主要用于彩色母粒的生产调色，日常搭配其他颜色使用，非主要着色材料，相对用量较少。2020 年 1-6 月，公司向吉林省参达塑业有限公司、台州市亿农网业股份有限公司、台州市复盛网业有限公司、纳爱斯销售新款定制彩色母粒“PE 参膜专用蓝”“PE 洗衣液瓶珠光蓝母粒”“PE (E) 深蓝 2 号”（以下简称“定制彩色母粒”），群青、酞菁蓝作为主要着色材料，其采购及耗用量上升，具体情况如下：

类 别	2020 年 1-6 月
群青、酞菁蓝采购量（吨）	28.35
群青、酞菁蓝采购金额（万元）	97.40
定制彩色母粒的群青、酞菁蓝领用量（吨）	15.69
定制彩色母粒群青、酞菁蓝领用金额（万元）	53.01
定制彩色母粒销量（吨）	76.93
定制彩色母粒销售收入（万元）	221.26

2020 年 1-6 月，公司采购群青、酞菁蓝 28.35 吨，2019 年度采购群青、酞菁蓝 12.00 吨，增加 16.35 吨，其中 15.69 吨用于生产定制彩色母粒。2020 年 1-6 月，公司定制彩色母粒销售收入为 221.26 万元，2019 年度公司未生产并销售该类定制彩色母粒。因此，群青、酞菁蓝等进口颜料采购比例上升与对应色母粒销量增长趋势一致。

2019-2020 年 1-6 月，公司采购进口颜料的比例上升幅度较大主要系公司为生产特定客户定制的新型彩色母粒加大特定材料采购所致，相关定制彩色母粒毛利率为 40.71%，因此不存在进口原材料比例提升导致发行人毛利率下降的情况。

#### （四）炭黑

单位：万元

期 间	进口		国产	
	金额	占比	金额	占比
2020 年 1-6 月	10.86	3.06%	344.70	96.94%

2019 年度	59.66	6.56%	849.96	93.44%
2018 年度	86.32	12.90%	582.70	87.10%
2017 年度	106.44	14.35%	635.23	85.65%

由上表可知，报告期内，公司采购进口炭黑的比例逐年下降，主要系公司加大了向国内生产商曲靖一和的采购比例所致。曲靖一和生产的特种炭黑相较进口炭黑，性能相近，能满足公司的生产需求，同时价格较低，因此公司减少了进口炭黑的采购规模，比例下降。

公司炭黑采购金额与对应母粒收入匹配情况如下：

项 目	2020 年 1-6 月	2019 年度	2018 年度	2017 年度
炭黑采购金额（万元）	355.56	909.62	669.02	741.67
炭黑采购量（吨）	508.07	1,170.81	776.08	864.01
炭黑领用金额（万元）	350.11	879.83	722.38	606.54
炭黑领用量（吨）	485.47	1,120.91	857.05	687.65
对应色母粒销售收入（万元）	2,382.81	5,149.68	4,101.83	3,523.63
对应色母粒销量（吨）	1,347.14	2,877.17	2,301.72	1,936.92
（炭黑采购金额）/（对应色母粒销售收入）	14.92%	17.66%	16.31%	21.05%

由上表可知，2018 年度，公司炭黑采购金额与对应色母粒销售收入的比例较 2017 年度下降，主要系 2017 年度公司炭黑采购量较大，期末有一定数量结存所致。

2018-2020 年 1-6 月，公司炭黑采购金额与对应色母粒销售收入的比例稳定。因此，公司炭黑采购量与对应色母粒销售规模相匹配。

报告期内，公司进口炭黑采购比例逐年下降，不存在进口原材料比例提升导致发行人毛利率下降的情况。

#### （五）助剂

单位：万元

期 间	进口		国产	
	金额	占比	金额	占比
2020 年 1-6 月	398.25	41.37%	564.34	58.63%



2019 年度	1,107.16	44.97%	1,354.85	55.03%
2018 年度	1,279.28	59.24%	880.25	40.76%
2017 年度	1,074.86	54.84%	885.16	45.16%

由上表可知，2019 年度，公司采购进口助剂的比例较 2018 年度有所下降，其他年度采购进口助剂的比例较上年度基本稳定。

2019 年度，公司采购进口助剂 1,107.16 万元，占当年度采购助剂的比例为 44.97%，较上年度下降 14.27%，主要系公司扩大向德庆县泰利新材料有限公司采购国产 PE 蜡导致。PE 蜡主要作为色母粒产品的分散剂，公司向德庆县泰利新材料有限公司采购的 PE 蜡与部分进口 PE 蜡性能基本一致，2018-2019 年度，公司采购国产 PE 蜡单价分别为 1.10 万元/吨、1.08 万元/吨，采购进口 PE 蜡单价分别为 1.54 万元/吨、2.27 万元/吨，国产 PE 蜡价格较低，因此扩大采购规模，具体情况如下：

单位：万元

项 目	2019 年度		2018 年度		差异
	采购金额	占比	采购金额	占比	
国产 PE 蜡	520.73	21.15%	10.44	0.48%	20.67%
进口 PE 蜡	338.99	13.77%	579.57	26.84%	-13.07%
其他国产助剂	834.12	33.88%	869.81	40.28%	-6.40%
其他进口助剂	768.17	31.20%	699.71	32.40%	-1.20%
合 计	2,462.01		2,159.53		

PE 蜡作为公司生产色母粒所需的主要分散剂，应用于各类色母粒的生产中，无特定使用产品。2018-2019 年度，公司 PE 蜡采购金额分别为 590.01 万元、859.72 万元，营业收入分别为 32,663.22 万元、40,542.48 万元，PE 蜡采购金额变化趋势与营业收入变化趋势一致。

2018-2019 年度，公司采购进口助剂的比例下降，因此不存在进口原材料比例提升导致发行人毛利率下降的情况。

四、结合进口钛白粉供应商变化情况、发行人采购数量、进口钛白粉定价机制等，分析 2019 年、2020 年 1-6 月进口钛白粉采购价格低于市场报价的原因及合理性

2018-2020年1-6月，发行人进口钛白粉采购情况如下：

单位：万元、吨、万元/吨

2020年1-6月进口钛白粉采购情况						
序号	供应商名称	采购金额	采购数量	采购均价	占比	主要型号
1	CENTER CHEMICALS	1,675.79	860.00	1.95	69.75%	特诺
2	深圳兴华	590.60	310.00	1.91	24.58%	泛能拓(A)、 泛能拓(B)
3	其他	136.31	59.43	2.29	5.67%	
合计		2,402.70	1,229.43	1.95	100.00%	
2019年度进口钛白粉采购情况						
序号	供应商名称	采购金额	采购数量	采购均价	占比	主要型号
1	深圳兴华	2,390.03	1,220.00	1.96	76.05%	泛能拓(A)、 泛能拓(B)
2	CENTER CHEMICALS	311.50	160.00	1.95	9.91%	特诺
3	其他	441.05	214.10	2.06	14.03%	
合计		3,142.58	1,594.10	1.97	100.00%	
2018年度进口钛白粉采购情况						
序号	供应商名称	采购金额	采购数量	采购均价	占比	主要型号
1	深圳兴华	1,549.08	703.50	2.20	97.75%	泛能拓(A)、 泛能拓(B)
2	其他	35.68	15.65	2.28	2.25%	
合计		1,584.76	719.15	2.20	100.00%	

注：占比为向该供应商采购金额占发行人进口钛白粉采购总额的比例

发行人进口钛白粉采购定价主要以市场行情为基础，与供应商协商确定采购价格。2019年度、2020年1-6月，发行人进口钛白粉采购价格分别为1.97万元/吨、1.95万元/吨，该采购价格相较于2018年的2.20万元/吨，下降较多，低于Wind资讯查询获得的中国海关公布的2019年度、2020年1-6月钛白粉进口平均单价2.07万元/吨、2.03万元/吨，其主要原因为发行人分别于进口钛白粉市场行情相对低迷的2018年10月向深圳兴华集中采购了1,200吨进口钛白粉、2019年12月向CENTER CHEMICALS集中采购了1,200吨的进口钛白粉，取得了一定的价格优惠。前述订单分别于2019年度、2020年1-6月执行，因2次集中采购导致发行人2019年度、2020年1-6月进口钛白粉采购价格相较于2018年度下

降较多,该采购价格低于同期中国海关公布的钛白粉进口平均单价,具有合理性。

五、进一步分析 2018 年 3 月至 2018 年 9 月,发行人采购 PET GC811 价格低于 PET 瓶片的公开报价的原因;结合 AS 80HF 树脂对应产品订单和销售变化情况,进一步分析 2018 年 11 月-2019 年 11 月发行人未采购乐金甬兴生产的 AS 80HF 树脂的原因

(一)进一步分析 2018 年 3 月至 2018 年 9 月,发行人采购 PET GC811 价格低于 PET 瓶片的公开报价的原因

2018 年 3 月至 2018 年 9 月 PET 瓶片价格(属于 PET 瓶级料)高于发行人 PET GC811(属于 PET 膜级料)采购价格主要系 PET 瓶片市场行情变化与 PET 膜级料市场行情差异导致。2018 年 1 月,我国正式实施全面禁止进口“洋垃圾”新规,禁止进口的名录中,可再次利用的聚酯瓶片原料占比较大,在 2018 年 4 月至 5 月,PET 瓶片下游企业提前补仓存货加上该段时间 PET 厂家集中步入设备检修期,PET 瓶片需求量大幅提高,供不应求,致使厂家出厂价大幅上调;每年 6 月至 7 月,系 PET 瓶片需求旺季,2018 年 6 月至 7 月,虽因前期备货原因,价格有所回落,但 PET 瓶片市场价格仍高于 PET 膜级料。2018 年 8 月至 9 月,受原材料 PTA 价格大幅上涨影响,PET 瓶片与 PET 膜级料价格均呈现大幅上涨趋势,PET 瓶片价格仍然高于 PET 膜级料价格;2018 年 9 月中旬过后,PET 原材料 PTA 主力期货价格震荡下跌,下游企业减产力度较强,需求疲软,PTA 价格“跳水式”回落,逐步恢复理性市场,PET 瓶片市场价格与 PET 膜级料市场价格差异缩小。

(二)结合 AS 80HF 树脂对应产品订单和销售变化情况,进一步分析 2018 年 11 月-2019 年 11 月发行人未采购乐金甬兴生产的 AS 80HF 树脂的原因

发行人 2018 年 11 月至 2019 年 11 月未采购乐金甬兴生产的 AS 80HF 主要系发行人使用了另一款性能接近的 AS 产品 AS SAN1400。2018-2019 年度,发行人 AS 树脂采购情况与使用 AS 树脂的色母粒产品销售情况如下:

单位:吨、万元

期 间	AS 采购数量	AS 采购金额	AS 色母粒销售数量	AS 色母粒销售金额
2019 年度	1,788.58	1,804.01	4,621.72	9,479.87

2018 年度	1,136.03	1,299.26	3,701.54	7,711.19
---------	----------	----------	----------	----------

由上表可知，2019 年度与 2018 年度相比，发行人 AS 树脂整体采购金额与 AS 色母粒产品整体销售金额均呈现上涨趋势。

六、补充说明颜料、钛白粉、炭黑、助剂四类原材料的分散性和彩色、白色、黑色、功能母粒产品标准化程度的差异，结合各类色母粒电力耗用情况及变化，进一步分析报告期内单位产量电力耗用逐渐减少的原因及合理性

着色剂、功能助剂在树脂中的分散性主要由其本身物理性质决定，通常来说，炭黑分散性低于其他着色剂、功能助剂较多，主要系色母粒行业使用的色素炭黑粒径较小，表面能较大，粒子间容易聚集，如炭黑粒子未被分散剂、载体树脂充分润湿、包覆，则将会因粒子间作用力而再次团聚，降低产品品质，故黑色母粒生产过程中必须通过剪切力等外力将炭黑粒子间的作用力消除，才能使炭黑分散状态稳定化，因此公司黑色母粒在混炼阶段需要消耗更长时间、更多能源；钛白粉、功能助剂分散性略高于颜料，公司彩色母粒、白色母粒、功能母粒在混合、混炼阶段消耗的时间、能源由各产品生产工艺决定，通常不存在重大差异，但均低于黑色母粒较多。

报告期内，公司白色母粒产品定制化程度低于其他色母粒，且客户集中度较高，具有单个客户采购规模相对较大、采购品种较为单一的特点，因此，公司白色母粒产品单个规格产量相对较大，单批次产量相对较高，预热、调试机器设备的频率相对较低，单位能耗也相对较低。同时，公司各白色母粒产品均主要使用钛白粉作为着色剂，不同批次间设备清洗耗用的时间、能源相对较少，进一步导致白色母粒产品单位能耗相对较低。公司彩色母粒、功能母粒定制化程度高于黑色母粒，但由于炭黑分散性较差，故彩色母粒、功能母粒单位能耗低于黑色母粒。

报告期内，公司未单独统计各类色母粒产品的电力耗用，电力消耗与总产量的匹配情况如下：

项 目	2020 年 1-6 月	2019 年度	2018 年度	2017 年度
电力消耗量（万千瓦时）	426.18	934.59	794.00	652.16
总产量（万吨）	0.95	2.06	1.59	1.32
单位产量电力消耗（千瓦时/吨）	447.44	454.75	498.20	495.27

2018 年度，公司单位产量电力消耗与上年度基本一致，略有上升，主要系公司 2018 年度新购置了部分除烟、除尘设备等环保设备，同时对部分原材料新增了原材料预处理工序，耗电量同比增加所致。

2019 年度，公司单位产量电力消耗同比下降，主要原因为：1、产品结构变动，2019 年度，公司白色母粒产量占比（含受托加工业务）同比上升，由 31.30% 上升至 40.60%，由于白色母粒产品单个规格产量相对较大，单批次产量相对较高，预热、调试机器设备的频率相对较低，且各白色母粒产品均主要使用钛白粉作为着色剂，不同批次间设备清洗耗用的时间、能源相对较少，故白色母粒单位能耗相对较低，产品结构的变动导致公司单位产量电力消耗同比下降；2、规模效应，2019 年度，公司总产量由 1.59 万吨增加至 2.06 万吨，同比上升 28.95%，而公司行政部门、研发部门电力耗用及除烟除尘等辅助生产设备的电力耗用相对稳定，增速低于产量增速，规模效应导致公司单位产量电力消耗同比下降。

2020 年 1-6 月，公司单位产量电力消耗较上年度略有下降，降幅 1.61%，主要系 2020 年 1-6 月公司受新冠疫情影响停工约半个月，剔除停工期间的影响后，公司实际平均月产量较上年度略有上升，单位产量电力消耗较上年度略有下降。

## 七、请保荐人、申报会计师发表明确意见

### （一）核查程序

为核查上述问题，保荐人、申报会计师履行了以下核查程序：

1、获取发行人采购清单，统计各期向不同供应商采购树脂、钛白粉、颜料、炭黑、助剂等细分材料的数量及价格比较情况，对采购价格差异进行分析；

2、获取发行人采购清单，统计各期主要原材料国产、进口的采购数量、金额、单价、供应商、终端生产商等；对各类进口原材料占比变化情况及原因进行分析，并将其与相关产品销售收入变化情况、毛利率情况进行配比分析；

3、核查主要进口原材料的终端生产商情况，具体了解其发展历史、业务规模、供应情况、销售渠道等情况，判断相关产品是否能获得稳定来源，是否存在断供风险；

4、获取发行人进口钛白粉采购明细，了解供应商变化情况，比较发行人进口钛白粉平均采购价格与中国海关公布的我国进口钛白粉平均单价，分析差异原因；

5、查询 2018 年 3 月至 2018 年 9 月 PET 瓶片与 PET 膜级料市场行情，分析该期间发行人 PET GC811 采购价格低于 PET 瓶片的公开报价的原因；获取发行人 AS 树脂采购明细，统计 AS 色母粒销售数据，分析 2018 年 11 月-2019 年 11 月发行人未采购乐金甬兴生产的 AS 80HF 树脂的原因；

6、取得发行人的电力消耗情况，计算生产单位产品能耗变化的情况；

7、访谈发行人总经理、分管销售副总经理等人员，了解公司报告期内单位产量电力耗用变动的的原因。

## （二）核查意见

经核查，保荐人、申报会计师认为：

1、报告期内，发行人向不同供应商采购树脂、钛白粉、颜料、炭黑、助剂等细分材料的价格存在差异，主要原因为向不同供应商采购的原材料具体规格型号存在差异；

2、发行人已在招股说明书补充披露各期主要原材料国产、进口的采购数量、金额、单价、供应商、终端生产商；截至本问询函回复出具日，发行人对于各类进口原材料均能获得稳定来源，不存在原材料断供风险；

3、报告期内，进口树脂采购比例上升主要系公司通过天都贸易采购台达化学工业股份有限公司生产的AS树脂所致，与发行人对应产品销售收入变化趋势一致，不存在进口树脂比例提升导致发行人毛利率下降的情况；进口钛白粉采购比例上升主要系向乐金甬兴、怡毗化工、长阳科技、兰埔成、百佳年代等客户销售的高品质白色母粒产品销量逐年提升所致，与发行人对应产品销售收入变化趋势一致，不存在进口钛白粉比例提升导致发行人毛利率下降的情况；进口颜料采购比例上升主要系为满足特定客户定制化需求，加大采购群青、酞菁蓝所致，与发行人对应产品销售收入变化趋势一致，不存在进口颜料比例提升导致发行人毛利率下降的情况；进口炭黑、助剂采购比例下降主要系进口替代导致，整体采购

规模与公司产品销售收入相匹配，不存在进口炭黑、助剂采购比例提升导致发行人毛利率下降的情况；

4、因发行人分别于2018年10月向深圳兴华、2019年12月向CENTER CHEMICALS各集中采购了1,200吨进口钛白粉，取得了一定的价格优惠，前述订单分别于2019年度、2020年1-6月执行，因此2019年度、2020年1-6月，发行人进口钛白粉采购价格较2018年度下降较多，低于同期中国海关公布的进口钛白粉平均单价，具有合理性；

5、2018年3月至2018年9月，发行人采购PET GC811价格低于PET瓶片的公开报价的原因为PET瓶片市场行情变化所致；2018年11月-2019年11月，发行人未采购乐金甬兴生产的AS 80HF树脂的原因为使用了另一款性能接近的AS树脂；

6、炭黑分散性低于其他着色剂较多，钛白粉、功能助剂分散性略高于颜料；公司彩色母粒、功能母粒定制化程度高于黑色母粒、白色母粒，但由于炭黑分散性较差，白色母粒单批次产量较高，故彩色母粒、功能母粒单位能耗低于黑色母粒，但高于白色母粒；报告期内，公司单位产量电力耗用变动具有合理性，2018年度，公司单位产量电力消耗与上年度基本一致，略有上升，主要系公司当年度新购置了部分除烟、除尘设备等环保设备，同时对部分原材料新增了原材料预处理工序，耗电量同比增加所致；2019年度，公司单位产量电力消耗同比下降，主要系产品结构变动及规模效应所致；2020年1-6月，公司单位产量电力消耗较上年度略有下降，主要系2020年1-6月公司受新冠疫情影响停工约半个月，剔除停工期间的影响后，公司实际平均月产量较上年度略有上升。

#### 问题 8、关于供应商

首轮问询回复显示：（1）报告期各期，发行人向贸易商采购金额占比较高。（2）发行人钛白粉供应商 CENTER CHEMICALS PTE,LTD 成立于 2019 年 5 月，其代理世界第二大钛白粉生产商特诺公司钛白粉产品，性价比较高。发行人 2019 年、2020 年 1-6 月向其采购钛白粉金额为 311.50 万元、1,675.79 万元，采购规模快速增长。（3）发行人向颜钛实业采购金额增加较快，系公司引进新品，发行人增加向其新产品的采购。2020 年 1-6 月向龙蟒百利采购金额减少系因增加了向颜钛实业的新品的采购所致。（4）发行人 2018 年、2019 年向宁波乐金甬兴采

购树脂的金额分别为 846.32 万元、1.19 万元。发行人向乐金甬兴采购树脂价格较市场公开报价低 5%-10%，发行人称系市场报价中包含一定还价空间所致。（5）深圳兴华主营钛白粉贸易商，报告期内发行人主要向其采购泛能拓生产的钛白粉，同时发行人向其销售钛白粉。报告期内发行人向深圳兴华的采购金额分别为 884.52 万元、1,921.02 万元、2,642.24 万元、677.52 万元，采购的原材料种类主要为钛白粉。发行人与深圳兴华之间的销售业务主要发生在 2017 年、2019 年。2017 年，发行人主要向深圳兴华销售钛白粉（钛白粉销售收入占向深圳兴华全年销售收入的比例为 96.01%），整体毛利率为 3.46%。

请发行人：（1）补充说明报告期各期贸易供应商数量、新增及减少数量、对应采购金额，并说明报告期内发行人贸易供应商是否发生重大变化及变化原因。（2）结合 CENTER CHEMICALS PTE,LTD 的公司背景、股权结构、实际控制人、经营规模、代理产品情况、发行人与其合作条款等，说明 2019 年对其采购特诺公司钛白粉产品大幅上升的原因，CENTER CHEMICALS PTE,LTD 成立当年发行人即对其大额采购的合理性。结合同类产品各期采购价格、产品品质、合作条款等比较说明向其采购的商业合理性和定价公允性。（3）补充说明发行人向颜钛实业采购新产品的具体情况，龙麟百利是否有同类产品，发行人未向龙麟百利采购而向颜钛实业采购的原因及合理性。（4）分析说明发行人 2019 年向宁波乐金甬兴采购树脂大幅减少的原因，结合 2019 年发行人寻找到的更具性价比的供应商名称、主营业务和产品、产品价格等，说明其性价比高于乐金甬兴的合理性和定价公允性。（5）补充说明报告期各期原材料主要终端供应商基本情况及与发行人的关系，发行人向终端供应商采购产品类型、采购金额、均价，同期是否向贸易供应商采购同类型产品，如有，请进一步比较价格差异及原因。补充说明发行人向主要终端供应商（除乐金甬兴外）采购价格与市场公开报价比较情况，价差水平是否与向乐金甬兴采购的价差水平一致，如不一致，请说明原因。（6）结合深圳兴华主营业务及经营钛白粉的种类，说明其为钛白粉贸易供应商但需要向发行人采购钛白粉的原因及商业合理性，并补充披露报告期内对其采购和销售的数量、单价及金额。请保荐人、申报会计师发表明确意见。

【回复】



一、补充说明报告期各期贸易供应商数量、新增及减少数量、对应采购金额，并说明报告期内发行人贸易供应商是否发生重大变化及变化原因

报告期各期，发行人贸易供应商数量、新增及减少数量、对应采购金额情况如下：

单位：家、万元

项 目		2020年1-6月	2019年度	2018年度	2017年度
贸易供应商数量		127	155	164	151
当期 新增	数量	36	49	69	-
	当期采购金额	323.50	1,260.34	1,745.48	-
	平均每家采购金额	8.99	25.72	25.30	-
	当期采购金额/当期贸易供应商采购总额	3.93%	7.66%	14.03%	-
当期 减少	数量	64	58	56	-
	上期采购金额	948.94	1,252.39	2,268.94	-
	平均每家采购金额	14.83	21.59	40.52	-
	上期采购金额/上期贸易供应商采购总额	5.77%	10.07%	20.44%	-

2018-2020年1-6月，公司各期新增及减少贸易供应商的采购金额分布情况如下：

单位：家

采购金额区间	2020年1-6月		2019年度		2018年度	
	新增	减少	新增	减少	新增	减少
0万元<采购金额≤25万元	33	54	37	45	52	44
25万元<采购金额≤50万元	1	3	6	8	9	6
50万元<采购金额≤100万元	2	5	3	2	3	4
100万元<采购金额≤200万元	-	1	1	2	3	1
200万元<采购金额≤500万元	-	1	2	1	2	-
500万元<采购金额≤2,000万元	-	-	-	-	-	1
合 计	36	64	49	58	69	56

由上述表格可知：

1、报告期内，发行人贸易供应商数量分别为151家、164家、155家、127家，数量总体保持稳定；

2、2019 年度、2020 年 1-6 月，发行人新增贸易供应商采购金额占当期贸易供应商采购总额的比例、减少贸易供应商采购金额占上期贸易供应商采购总额的比例均较低；2018 年度，上述比例相对较高，主要原因为：（1）报告期内，发行人对关联交易进行了规范，在 2018 年度停止了向关联交易供应商和记塑料（2017 年度采购金额为 1,531.92 万元）、华彩新材料（2017 年度采购金额为 152.74 万元）的采购，合计占当期减少贸易供应商采购金额的 74.25%；（2）2018 年度新增的贸易供应商中，部分为和记塑料的替代供应商，部分因销售同款原材料的价格相比原有供应商更具优势，因此发行人选择向其采购；

3、2018-2020 年 1-6 月，发行人新增或减少贸易供应商的平均每家采购金额均较小，其采购金额区间主要集中在 25 万元以下，因此主要为向其零星采购的供应商。

综上所述，报告期内，发行人贸易供应商未发生重大变化。

**二、结合 CENTER CHEMICALS PTE,LTD 的公司背景、股权结构、实际控制人、经营规模、代理产品情况、发行人与其合作条款等，说明 2019 年对其采购特诺公司钛白粉产品大幅上升的原因，CENTER CHEMICALS PTE,LTD 成立当年发行人即对其大额采购的合理性。结合同类产品各期采购价格、产品品质、合作条款等比较说明向其采购的商业合理性和定价公允性**

**（一）结合 CENTER CHEMICALS PTE,LTD 的公司背景、股权结构、实际控制人、经营规模、代理产品情况、发行人与其合作条款等，说明 2019 年对其采购特诺公司钛白粉产品大幅上升的原因，CENTER CHEMICALS PTE,LTD 成立当年发行人即对其大额采购的合理性**

CENTER CHEMICALS 成立于 2019 年 5 月，注册地址为新加坡，股权结构为 Yang Shenghui（杨胜辉）持股 90%、Xi Ni 持股 10%，实际控制人为杨胜辉，主营业务为塑料原料、钛白粉等化工产品的贸易，钛白粉产品主要来源于特诺公司，2019 年度营业收入约 2,800 万美元。

CENTER CHEMICALS 实际控制人杨胜辉在境内的塑料原料、钛白粉等化工产品贸易的主要业务由佛山市顺德区毅龙贸易有限公司经营，佛山市顺德区毅龙贸易有限公司成立于 1996 年，为经营外贸相关业务，于香港成立了三得化工

有限公司，2019 年因考虑到香港的经营环境，重新选择在新加坡成立了 CENTER CHEMICALS。发行人与佛山市顺德区毅龙贸易有限公司于 2011 年即有业务往来，有较长时间的合作基础。

出于对市场行情的判断，同时为获取一定的价格优惠，发行人与 CENTER CHEMICALS 于 2019 年 12 月签订了一笔 1,200 吨的进口钛白粉采购合同，合同中约定了产品美金价、产品数量、付款方式为装船日后 30 天内付款等条款。发行人 2019 年后向其采购量上升，一方面系公司原有主要进口钛白粉（泛能拓）B 的供货较为紧张，公司进行同类产品的采购以满足需求，另一方面系公司进行大额采购可以获取一定的价格优惠。因此，2019 年度，发行人对 CENTER CHEMICALS 采购特诺公司钛白粉产品大幅上升，CENTER CHEMICALS 成立当年发行人即对其大额采购具有合理性。

## **（二）结合同类产品各期采购价格、产品品质、合作条款等比较说明向其采购的商业合理性和定价公允性**

发行人向 CENTER CHEMICALS 主要采购钛白粉（特诺），2019 年度、2020 年 1-6 月，发行人向其采购均价分别为 19.47 元/kg、19.49 元/kg，该产品具有耐高温、高浓度、易分散、适宜用于母粒产品生产等特点，双方对产品数量、价格、产品交付期、付款方式（装船日后 30 天内付款）、所有权和损失的风险转移、产品质量担保等内容进行了约定。

2019 年度、2020 年 1-6 月，发行人向深圳兴华采购的同类产品钛白粉（泛能拓）B 的采购均价分别为 19.71 元/kg、19.61 元/kg，该产品具有耐高温、高浓度、加工性能优异、适宜用于母粒产品生产等特点，双方对产品数量、价格、产品交货时间、结算方式（承兑）、产品验收标准等内容进行了约定。

钛白粉（特诺）与钛白粉（泛能拓）B 在产品性能、采购价格、双方合作条款方面不存在较大差异，因钛白粉（泛能拓）B 供货紧张，发行人采购钛白粉（特诺）进行替代，同时为获取一定的价格优惠，发行人采购金额较大。因此，发行人向 CENTER CHEMICALS 采购具有商业合理性和定价公允性。

## **三、补充说明发行人向颜钛实业采购新产品的具体情况，龙蟒百利是否有同类产品，发行人未向龙蟒百利采购而向颜钛实业采购的原因及合理性**

报告期内，发行人向颜钛实业采购金额分别为 5.14 万元、3.68 万元、197.38 万元、702.34 万元，其中主要产品钛白粉 R-616S 的采购金额分别为 0 万元、1.35 万元、133.52 万元、569.81 万元，该产品为硫酸法生产工艺制造的金红石型钛白粉，来源于攀枝花市海峰鑫化工有限公司，产品具有高光泽度、优异的分散性及应用性能。发行人向龙蟒佰利采购的同类产品为钛白粉 LR-108，也是硫酸法生产工艺制造的金红石型钛白粉。报告期内，发行人向龙蟒佰利采购该产品的金额分别为 1,447.31 万元、1,809.43 万元、1,664.19 万元、263.10 万元。

2017-2019 年度，发行人主要向龙蟒佰利采购钛白粉 LR-108，该产品专门设计用于塑料和色母粒，与塑料树脂相容性好，因此向颜钛实业的采购金额较小；2020 年 1-6 月，龙蟒佰利该产品在市场的供应紧张，发行人向颜钛实业采购了性能上具有白度高、遮盖度强的特点且产品价格更低的上述产品以满足发行人生产需求。因此，2020 年 1-6 月，发行人向颜钛实业该产品的采购量有所增加，具有合理性。

**四、分析说明发行人 2019 年向宁波乐金甬兴采购树脂大幅减少的原因，结合 2019 年发行人寻找到的更具性价比的供应商名称、主营业务和产品、产品价格等，说明其性价比高于乐金甬兴的合理性和定价公允性**

2018 年度，发行人向乐金甬兴主要采购 AS 树脂 AS 80HF，采购金额为 690.74 万元。2019 年度，发行人向更具性价比的供应商天都贸易进行采购，发行人向天都贸易采购的 AS 树脂的采购金额为 972.81 万元，因两者的产品均能满足发行人生产需求，因此发行人向乐金甬兴采购树脂大幅减少。

天都贸易成立于 2002 年 6 月，是一家塑料原料贸易商，其销售的产品主要来源于台达化学工业股份有限公司。2019 年度，发行人向天都贸易采购的主要产品 AS SAN1400 性能上与 AS 80HF 相近，均为适用于色母粒产品生产的 AS 树脂。2020 年 1-6 月，发行人同时向天都贸易和乐金甬兴进行采购，发行人向天都贸易的采购均价为 8.60 元/kg，向乐金甬兴的采购均价为 8.81 元/kg，天都贸易采购均价相对较低。因此，在能够满足发行人生产需求的情况下，2019 年度，发行人向天都贸易采购，其性价比高于乐金甬兴具有合理性。

因无法获取发行人向天都贸易采购的产品的公开市场报价，发行人通过向天

都贸易获取部分其向终端供应商的 2019 年度采购合同，按照天都贸易的采购美元价格以当月汇率计算天都贸易的当月采购价格，据此得出天都贸易向发行人销售该款产品的当年度平均毛利率为 2.99%，系在合理范围内，因此，发行人向天都贸易的采购价格具有公允性。

五、补充说明报告期各期原材料主要终端供应商基本情况及与发行人的关系，发行人向终端供应商采购产品类型、采购金额、均价，同期是否向贸易供应商采购同类型产品，如有，请进一步比较价格差异及原因。补充说明发行人向主要终端供应商（除乐金甬兴外）采购价格与市场公开报价比较情况，价差水平是否与向乐金甬兴采购的价差水平一致，如不一致，请说明原因

#### （一）主要终端供应商具体情况

报告期内，发行人原材料主要终端供应商具体情况如下：

单位：万元、万元/吨

序号	供应商名称	成立日期	股权结构	主营业务	经营规模	合作历史	是否存在关联关系	采购期间	产品类型	采购金额	采购均价
1	龙蟒佰利	2001-02-21	龙蟒佰利联集团股份有限公司持股 100%	钛白粉等产品的生产销售	2019 年度营业收入为 113.5 亿元	2016 年至今	否	2020 年 1-6 月	钛白粉	503.10	1.17
								2019 年度	钛白粉	1,703.30	1.32
								2018 年度	钛白粉	1,894.23	1.41
								2017 年度	钛白粉	1,469.49	1.42
2	曲靖一和	2016-05-04	曲靖市麒麟区工业园区开发投资有限责任公司持股 100%	炭黑等产品的生产销售	2019 年度营业收入约 12 亿元	2011 年至今	否	2020 年 1-6 月	炭黑	274.91	0.72
								2019 年度	炭黑	817.54	0.74
								2018 年度	炭黑	493.59	0.79
								2017 年度	炭黑	552.10	0.78
3	浙江古纤道绿色纤维有限公司	2009-11-12	南京金浦东部投资控股有限公司持股 67.57%，浙江古纤道新材料股份有限公司持股 15%，太原银嘉新兴产业孵化器投资基金（有限合伙）持股 13%，宁波前海久银德熙股权投资合伙企业（有限合伙）持股 4.4643%	塑料、化纤生产加工	2019 年度营业收入约 80 亿元	2015 年至 2018 年	否	2018 年度	树脂	140.52	0.73
								2017 年度	树脂	369.37	0.64
4	昆山彩虹	1997-03-05	承忠持股 70%，钱新华持股 30%	染料、颜料等产品的生产销售	2019 年度营业收入约 9,000 万元	2003 年至今	否	2020 年 1-6 月	颜料	124.43	16.47
								2019 年度	颜料	193.80	19.34
								2018 年度	颜料	85.80	15.28
								2017 年度	颜料	144.78	9.61
5	宁波乐金	1995-05-24	韩国 LG 化学株式会社持股 75%，宁波甬兴	塑料原料等	2019 年度	2002	否	2020 年 1-6 月	树脂	105.66	0.88

序号	供应商名称	成立日期	股权结构	主营业务	经营规模	合作历史	是否存在关联关系	采购期间	产品类型	采购金额	采购均价
	甬兴化工有限公司		化工投资有限公司持股 25%	生产及销售	营业收入约 106 亿元	年 至 今		2019 年度	树脂	1.19	1.19
								2018 年度	树脂	846.32	1.19
6	韩国韩华集团	1952 年	韩国多元化综合性集团	塑料原料等生产及销售	2018 年度营业收入约 445.91 亿美元	2017 年至今	否	2020 年 1-6 月	树脂	55.39	0.58
								2019 年度	树脂	277.56	0.73
								2018 年度	树脂	340	0.84
								2017 年度	树脂	77.09	0.86
7	宁波新福化工销售有限公司	2015-12-15	周英持股 51%、陆祥芳持股 49%	钛白粉的生产销售	2019 年度营业收入约 16.7 亿元	2019 年 至 今	否	2020 年 1-6 月	钛白粉	278.94	1.25
								2019 年度	钛白粉	987.15	1.25
8	德庆县泰利新材料有限公司	2017-04-26	郭添宏持股 50%，威海锋持股 50%	助剂的生产销售	2019 年度营业收入约 2,800 万元	2018 年 至 今	否	2020 年 1-6 月	助剂	201.39	0.99
								2019 年度	助剂	512.04	1.08
								2018 年度	助剂	10.44	1.10
9	泉州三威化工有限公司	1995-03-08	杜早治持股 50%，林荣东持股 35%，林荣滨持股 15%	钛白粉的生产销售	2019 年度营业收入约 2 亿元	2002 年 至 今	否	2020 年 1-6 月	钛白粉	49.66	1.08
								2019 年度	钛白粉	158.56	1.15
								2018 年度	钛白粉	202.84	1.21
								2017 年度	钛白粉	95.76	1.26
10	上海永浩塑料有限公司	1998-09-15	金佳美持股 56.25%，罗士莲持股 43.75%	助剂的生产销售	2019 年度营业收入约 1200 万元	2002 年 至 2018 年	否	2018 年度	助剂	170.98	1.10
								2017 年度	助剂	269.33	1.20

注：主要终端供应商指报告期内为原材料前五名终端供应商；成立日期、股权结构、主营业务、经营规模、合作历史指供应商与公司主要合作主体的相关情况

## （二）与市场公开报价比较情况

报告期内，公司同期向贸易供应商采购同类型产品情况以及公司向主要终端供应商（除乐金甬兴外）采购价格与市场公开报价比较情况如下：

单位：万元、万元/吨

序号	供应商名称	采购期间	产品类型	采购金额	采购均价	向贸易供应商 采购材料金额	向贸易供应商 采购材料单价	同期向贸易供应商 采购材料价格差异及原因	市场公开 报价	价格差异
1	龙 蟒 佰 利 [注 1]	2020年1-6月	钛白粉	503.10	1.17	/	/	/	/	/
		2019年度	钛白粉	1,703.30	1.32	/	/	/	1.40	-5.64%
		2018年度	钛白粉	1,894.23	1.41	/	/	/	1.50	-5.56%
		2017年度	钛白粉	1,469.49	1.42	/	/	/	1.47	-3.38%
2	曲 靖 一 和 [注 2]	2020年1-6月	炭黑	274.91	0.72	/	/	/	/	/
		2019年度	炭黑	817.54	0.74	/	/	/	/	/
		2018年度	炭黑	493.59	0.79	/	/	/	/	/
		2017年度	炭黑	552.10	0.78	35.63	0.59	公司同期向贸易供应商采购炭黑 ZY8260，与向曲靖一和的采购价格 0.59 万元/吨一致	/	/
3	浙江古纤道 绿色纤维有 限公司[注 3]	2018年度	PET 树脂	140.52	0.73	441.91	0.76	公司同期向贸易供应商的采购价格略高于向生产商的采购价格，主要系贸易供应商赚取中间差价；公司向贸易供应商采购树脂系由于贸易供应	0.82	-11.06%



序号	供应商名称	采购期间	产品类型	采购金额	采购均价	向贸易供应商 采购材料金额	向贸易供应商 采购材料单价	同期向贸易供应商 采购材料价格差异及原因	市场公开 报价	价格差异
								商能提供更有利于公司经营的付款条件		
		2017 年度	PET 树脂	369.37	0.64	/	/	/	0.67	-4.86%
4	昆 山 彩 虹 [注 2]	2020 年 1-6 月	颜料	124.43	16.47	/	/	/	/	/
		2019 年度	颜料	193.80	19.34	/	/	/	/	/
		2018 年度	颜料	85.80	15.28	/	/	/	/	/
		2017 年度	颜料	144.78	9.61	/	/	/	/	/
5	宁波乐金甬 兴化工有限公司[注 4]	2020 年 1-6 月	AS 树脂	105.66	0.88	/	/	/	0.97	-9.55%
		2019 年度	ABS 树脂	1.19	1.19	/	/	/	1.27	-5.95%
		2018 年度	AS 树脂	690.74	1.17	33.36	1.11	公司同期向贸易供应商采购材料价格与向乐金甬兴采购材料价格基本一致	1.22	-4.31%
			ABS 树脂	155.58	1.28	/	/	/	1.35	-5.19%
6	韩国韩华集 团[注 5]	2020 年 1-6 月	LLDPE 树脂	55.39	0.58	/	/	/	0.70	-17.86%
		2019 年度	LLDPE 树脂	277.56	0.73	/	/	/	0.77	-4.70%
		2018 年度	LLDPE 树脂	340.00	0.84	/	/	/	0.87	-3.37%
		2017 年度	LLDPE 树脂	77.09	0.86	136.96	0.92	公司同期向贸易供应商的采购价格略高于向生产商的采购价格，主要系贸易供应商赚	/	/

序号	供应商名称	采购期间	产品类型	采购金额	采购均价	向贸易供应商 采购材料金额	向贸易供应商 采购材料单价	同期向贸易供应商 采购材料价格差异及原因	市场公开 报价	价格差异
								取中间差价；公司前期向贸易 供应商采购树脂，后期转为直 接向生产商采购		
7	宁波新福化 工销售有 限公司[注 1]	2020年1-6月	钛白粉	278.94	1.25	/	/	/	/	/
		2019年度	钛白粉	987.15	1.25	/	/	/	1.29	-3.14%
8	德庆县泰利 新材料有 限公司[注 2]	2020年1-6月	助剂	201.39	0.99	/	/	/	/	/
		2019年度	助剂	512.04	1.08	/	/	/	/	/
		2018年度	助剂	10.44	1.10	/	/	/	/	/
9	泉州三威化 工有限公司 [注 6]	2020年1-6月	钛白粉	49.66	1.08	/	/	/	/	/
		2019年度	钛白粉	158.56	1.15	/	/	/	1.15	-0.44%
		2018年度	钛白粉	202.84	1.21	/	/	/	1.22	-0.18%
		2017年度	钛白粉	95.76	1.26	/	/	/	1.25	0.88%
10	上海永浩塑 料有限公司 [注 2]	2018年度	助剂	170.98	1.10	/	/	/	/	/
		2017年度	助剂	269.33	1.20	/	/	/	/	/

注 1：公司向龙蟒佰利、宁波新福化工销售有限公司采购钛白粉主要系金红石型钛白粉，市场公开报价为已上市的钛白粉生产商攀钢钒钛、龙蟒佰利、中核钛白、金浦钛业、安纳达的钛白粉销售单价的平均值，2020年1-6月数据未披露；

注 2：公司向生产商采购的颜料、炭黑、助剂种类非大宗商品，具体某一种材料无法获取市场公开报价进行比较；

注 3：公司向浙江古纤道绿色纤维有限公司采购 PET 树脂，市场公开报价来源于 Choice 数据“江苏三房巷瓶片”价格；

注 4：公司向宁波乐金甬兴化工有限公司采购 AS、ABS 树脂，市场公开报价来源于中塑在线

注 5：公司向韩国韩华集团采购 LLDPE 树脂，市场公开报价来源于中塑在线“LLDPE DNDA-8320 镇海炼化”价格；

注 6：公司向泉州三威化工有限公司采购钛白粉主要系锐钛型钛白粉，市场公开报价来源于拟上市公司惠云钛业招股说明书，2020 年 1-6 月数据未披露

由上表可知，公司存在同期向贸易供应商采购同类型产品的情况，经比较，公司向贸易供应商采购价格与向终端供应商采购价格差异较小，基本持平；公司向乐金甬兴采购主要原材料的采购价格与市场公开报价价差水平与向主要终端供应商（除乐金甬兴外）采购价格与市场公开报价价差水平基本一致。

六、结合深圳兴华主营业务及经营钛白粉的种类，说明其为钛白粉贸易供应商但需要向发行人采购钛白粉的原因及商业合理性，并补充披露报告期内对其采购和销售的数量、单价及金额

(一) 结合深圳兴华主营业务及经营钛白粉的种类，说明其为钛白粉贸易供应商但需要向发行人采购钛白粉的原因及商业合理性

深圳兴华主要从事颜料、塑料原料、助剂、色母粒等产品的贸易，其销售的钛白粉主要为科斯特（CRISTAL）、泛能拓（Venator）旗下进口钛白粉产品，同时，根据客户需求，其亦会通过多种渠道采购攀钢钒钛、龙蟒佰利等国产品牌钛白粉满足客户需求。

深圳兴华作为一家贸易商，目前其采购钛白粉的厂商资源主要为国际厂商科斯特（CRISTAL）、泛能拓（Venator）。囿于其自身国产钛白粉的销售规模较小等原因，尚未能与攀钢钒钛、龙蟒佰利等国内钛白粉主要厂商建立供货渠道，而发行人向龙蟒佰利的采购量较大，具有一定的价格优势。2017 年度，基于客户需求，其向发行人采购了一批龙蟒佰利的钛白粉产品。

基于上述，深圳兴华作为一家钛白粉贸易商，其因自身无国产钛白粉厂商直接供货渠道而向发行人采购钛白粉具有商业合理性。

(二) 补充披露报告期内对其采购和销售的数量、单价及金额

发行人已在招股说明书“第六节 业务与技术”之“四、采购情况和主要供应商”之“（四）客户与供应商重叠的情形”之“2、主要重叠客户与供应商具体情况”补充披露如下：

(3) 深圳兴华

①采购情况

报告期内，发行人向深圳兴华采购情况如下：

单位：吨、万元/吨、万元

期间	采购产品	采购数量	采购单价	采购金额
2020 年 1-6 月	钛白粉	310.00	1.91	590.60

期间	采购产品	采购数量	采购单价	采购金额
	助剂	23.08	1.80	41.55
	其他	8.85	5.12	45.36
	合计	341.93	1.98	677.52
2019 年度	钛白粉	1,220.00	1.96	2,390.03
	颜料	18.87	7.48	141.16
	其他	65.37	1.70	111.05
	合计	1,304.24	2.03	2,642.24
2018 年度	钛白粉	703.50	2.20	1,549.08
	颜料	36.06	6.88	248.16
	其他	71.39	1.73	123.78
	合计	810.94	2.37	1,921.02
2017 年度	钛白粉	365.42	2.01	736.22
	颜料	18.78	6.19	116.30
	助剂	21.93	1.46	32.01
	合计	406.13	2.18	884.52

报告期内，发行人向深圳兴华的采购金额分别为 884.52 万元、1,921.02 万元、2,642.24 万元、677.52 万元，采购的原材料种类主要为钛白粉。发行人向深圳兴华采购的钛白粉主要型号钛白粉（泛能拓）A 和钛白粉（泛能拓）B 的终端供应商为全球第三大钛白粉公司泛能拓。根据深圳兴华向其终端供应商的采购单价测算，报告期内其销售钛白粉给发行人的毛利率在 1.48%-12.02% 之间，综合钛白粉市场价格波动及汇率变化情况，该毛利率在合理范围内，因此发行人向深圳兴华采购价格定价公允。

## ②销售情况

报告期内，发行人向深圳兴华销售情况如下：

单位：吨、万元/吨、万元

期间	销售产品	销售数量	销售单价	销售金额
2020 年 1-6 月	彩色母粒	78.83	1.05	82.77
	白色母粒	5.00	1.27	6.37
	合计	83.83	1.06	89.14
2019 年度	黑色母粒	101.54	1.20	121.71

期间	销售产品	销售数量	销售单价	销售金额
	彩色母粒	30.00	1.09	32.73
	合计	131.54	1.17	154.44
2018 年度	彩色母粒	5.00	1.10	5.52
	黑色母粒	0.16	1.11	0.18
	合计	5.16	1.10	5.70
2017 年度	钛白粉	200.00	1.44	287.44
	彩色母粒	10.12	1.18	11.94
	合计	210.12	1.42	299.38

报告期内，发行人与深圳兴华之间的销售业务主要发生在 2017 年度、2019 年度。2017 年度，发行人主要向深圳兴华销售钛白粉（钛白粉销售收入占向深圳兴华全年销售收入的比例为 96.01%），整体毛利率为 3.46%，在合理区间范围内。2019 年度，发行人主要向深圳兴华同一控制下的中颜网科技销售通用型黑色母粒，整体毛利率为 18.76%，该款产品为通用型母粒，毛利率较低。2020 年 1-6 月，发行人主要向中颜网科技销售一款通用型彩色母粒，整体毛利率为 5.53%，因该款产品为常见的通用型号彩色母粒，中颜网科技同时有较多供应商选择，因此发行人定价的利润空间较小，毛利率较低。

基于上述，发行人与深圳兴华发生的销售业务，价格公允。

## 七、请保荐人、申报会计师发表明确意见

### （一）核查程序

为核查上述问题，保荐人、申报会计师履行了以下核查程序：

1、获取报告期内发行人采购清单，核查发行人向主要原材料供应商、贸易商类供应商采购的详细情况，获取主要供应商的采购合同，了解双方的合同条款内容；

2、访谈发行人采购负责人，了解主要供应商的基本情况、主营业务、采购内容、金额、均价、供应商性质、与发行人的合作历史、合作模式变化、报告期内采购规模变化的情况及原因等信息；

3、通过国家企业信用信息公示系统、企查查、主要供应商官网等查询主要

供应商的基本信息、业务情况等信息；

4、访谈 CENTER CHEMICALS，了解其公司背景、股权结构、实际控制人、经营规模、代理产品情况、其与发行人合作历史等信息；获取 CENTER CHEMICALS 基本工商信息资料；获取其与发行人的采购合同，了解主要合作条款；访谈发行人采购负责人，了解 2019 年度向其采购增加的原因、同类产品情况；对比向 CENTER CHEMICALS 采购产品与同类产品情况，分析采购合理性和定价公允性；

5、访谈颜钛实业、龙蟒佰利，了解双方合作的基本情况、采购产品情况等信息；访谈发行人采购负责人，了解向颜钛实业采购增加的原因；对比颜钛实业产品与同类产品情况，分析采购合理性；

6、访谈乐金甬兴，了解双方采购业务开展情况；访谈天都贸易，了解双方合作情况；访谈发行人采购负责人，了解向乐金甬兴、天都贸易采购变化的原因；获取乐金甬兴产品的公开市场报价；获取天都贸易向终端采购的部分采购合同；对比乐金甬兴产品与天都贸易产品情况，分析采购合理性和定价公允性；

7、访谈深圳兴华，了解其主营业务以及经营钛白粉的种类，了解其 2017 年度向发行人采购钛白粉的原因；查阅发行人与深圳兴华的销售、采购明细，分析发行人与深圳兴华之间交易的合理性及定价公允性。

## （二）核查意见

经核查，保荐人、申报会计师认为：

1、报告期内，发行人贸易供应商未发生重大变化；

2、2019 年，发行人对 CENTER CHEMICALS 采购特诺公司钛白粉产品大幅上升，CENTER CHEMICALS 成立当年发行人即对其大额采购具有合理性；发行人向其采购具有商业合理性和定价公允性；

3、发行人因龙蟒佰利产品在市场供应紧张，向颜钛实业采购了性能上具有白度高、遮盖度强的特点且产品价格更低的产品以满足发行人生产需求，具有合理性；

4、2019 年度，发行人向乐金甬兴采购树脂大幅减少的主要原因为向天都贸易采购增加，天都贸易产品性价比高于乐金甬兴具有合理性，发行人向天都贸易采购产品定价公允；

5、公司存在同期向贸易供应商采购同类型产品的情况，采购金额较小，采购价格差异较小；公司向主要终端供应商（除乐金甬兴外）采购价格与市场公开报价价差水平与向乐金甬兴采购的价差水平基本一致；

6、深圳兴华作为一家钛白粉贸易商，2017 年度，其因自身无国产钛白粉厂商直接供货渠道及价格因素而向发行人采购钛白粉具有商业合理性。

#### 问题 9、关于贸易商客户

首轮问询回复显示，发行人不存在经销商销售，客户中存在部分贸易商。怡毗化工终端客户主要为几家薄膜产品客户，且其终端客户采购量较大，因此主要采取直接发货至终端客户的方式。其中金中塑化、和记塑料为发行人关联方。

请发行人：（1）结合金中塑化、和记塑料销售商品毛利率与向其他贸易商销售商品毛利率的差异情况，进一步分析报告期向金中塑化、和记塑料销售价格公允性。（2）补充说明对贸易商销售商品的定价机制，是否有返利机制。补充说明通过贸易商销售的，产品直接发货至终端客户的验收程序，如终端客户发现质量问题，对应的退货及售后流程，以及对发行人收入确认的具体影响。请保荐人、申报会计师发表明确意见。

#### 【回复】

一、结合金中塑化、和记塑料销售商品毛利率与向其他贸易商销售商品毛利率的差异情况，进一步分析报告期向金中塑化、和记塑料销售价格公允性

报告期内，公司向金中塑化的销售收入分别为 110.15 万元、134.61 万元、121.25 万元、48.05 万元，其中色母粒的销售收入占比分别为 91.91%、97.66%、97.67%、99.69%。报告期内，公司向金中塑化销售色母粒的毛利率分别为 7.81%、10.85%、17.03%、14.76%。

2017 年度，公司向和记塑料的主营业务收入为 83.02 万元，其中主要为销售色母粒，占比 90.36%，销售色母粒的毛利率为 25.60%。



报告期内，公司向金中塑化、和记塑料、其他贸易商客户销售色母粒的毛利率比较如下：

项 目	2020年1-6月	2019年度	2018年度	2017年度
金中塑化	14.76%	17.03%	10.85%	7.81%
和记塑料	-	-	-	25.60%
其他贸易商客户	34.00%	30.71%	21.43%	19.42%

报告期内，公司向金中塑化销售色母粒的毛利率低于其他贸易商客户。

2017年度，公司向和记塑料销售色母粒的毛利率高于其他贸易商客户，主要原因为当年度公司未向和记塑料销售白色母粒，而向其他贸易商客户销售的白色母粒占销售总额的80.44%，毛利率仅为16.23%，剔除白色母粒后，公司向其他贸易商客户销售的非白色母粒的毛利率为32.56%，高于和记塑料。此外，通过比较公司向和记塑料销售前5大商品（占向其色母粒销售收入的74.49%）的单价与同类商品的单价，可知除一款单价略高于可比商品外，其余单价均低于可比商品，具体情况如下：

单位：万元、元/kg

序号	商品名称	金额	向和记塑料 平均销售单价	向其他客户销售同类 商品平均销售单价	差异率
1	通用黑色母粒	15.14	14.96	17.21	-13.07%
2	ABS 阻燃本色母粒	14.27	29.34	31.51	-6.88%
3	PP 深咖啡色母粒	14.00	21.37	25.70	-16.85%
4	ABS 瓶盖白色母粒	7.59	23.08	22.41	3.00%
5	AS 黑色母粒	7.01	20.89	22.26	-6.13%
合 计		58.01	-	-	-

公司向金中塑化销售色母粒的毛利率低于其他贸易商客户；公司向和记塑料销售色母粒的毛利率低于向其他贸易商客户销售非白色母粒的毛利率，且前5大商品中除一款单价略高于可比商品外，其余单价均低于可比商品。产生上述情况的主要原因为：1、金中塑化、和记塑料与公司合作模式简单，因此在定价时给予其一定程度的优惠，报告期内，公司向金中塑化、和记塑料销售色母粒，在原材料成本基础上平均溢价分别为4.09元/kg、7.43元/kg，利润空间合理；2、公司在制定商品售价时，除考虑原材料成本外，还包括“财务单列费用”“预估公司共同费用”等，金中塑化、和记塑料因与公司合作模式简单，因此双方协商

约定，公司对其不配备销售人员对接，不提供相关售后服务，产品自提，即双方交易不产生“财务单列费用”，因而定价较低。

综上所述，公司向金中塑化、和记塑料销售色母粒的利润空间合理，并因双方合作模式的原因给予其一定程度的优惠，定价公允。

**二、补充说明对贸易商销售商品的定价机制，是否有返利机制。补充说明通过贸易商销售的，产品直接发货至终端客户的验收程序，如终端客户发现质量问题，对应的退货及售后流程，以及对发行人收入确认的具体影响**

**（一）补充说明对贸易商销售商品的定价机制，是否有返利机制**

公司产品以定制化为主体，因此公司在定价方式上主要采取成本加成以及差异化的定价原则，无论是贸易商客户还是直销客户，均以原材料成本为基础，综合考虑不同产品类型及工艺的成本、订单批量、配套技术服务的复杂程度等因素，与客户协商产品定价，同时，公司还根据客户性质、资信情况、合作历史，以及相关产品特点、合同或订单获取方式，对不同客户采取一定的差异化定价策略。公司对贸易商销售商品的定价机制中，没有返利机制。

**（二）补充说明通过贸易商销售的，产品直接发货至终端客户的验收程序，如终端客户发现质量问题，对应的退货及售后流程，以及对发行人收入确认的具体影响**

公司通过贸易商销售，产品直接发货至终端客户的验收程序与直销客户的验收程序一致，即终端客户收到产品后，对产品的型号规格、数量及随附的相关检测报告等进行核对检查，核对检查无误后签收确认。公司于取得终端客户签收单时确认收入。

如终端客户发现质量问题，由贸易商通知公司进行处理，公司向终端客户提供技术咨询或派人员至现场进行技术指导或协调处理，如需退货，则由终端客户直接将产品发回至公司，公司向贸易商开具红字发票。公司于收到退回的产品时冲回对应已确认收入。

**三、请保荐人、申报会计师发表明确意见**

**（一）核查程序**

为核查上述问题，保荐人、申报会计师履行了以下核查程序：

1、获取发行人销售清单，统计发行人向金中塑化、和记塑料、其他贸易商客户销售商品的毛利率情况，分析差异原因；

2、获取发行人向和记塑料销售主要商品的单价，并与向非关联客户销售同类商品的单价进行比较；获取发行人向金中塑化、和记塑料销售商品的原材料成本，计算上述商品销售单价与原材料成本的差额；

3、访谈公司高级管理人员，了解公司向客户销售商品的定价依据、与和记塑料、金中塑化合作的历史与现状；

4、访谈发行人总经理、销售部门负责人，了解贸易商客户的定价机制，是否与直销客户存在差异，是否存在返利机制；了解贸易商客户的产品验收程序及退货、售后程序及相关的收入确认会计处理；

5、获取发行人主要贸易商客户的销售合同，了解合同约定的定价及调价机制。

## （二）核查意见

经核查，保荐人、申报会计师认为：

1、报告期内，发行人向金中塑化、和记塑料销售商品的毛利率低于向其他贸易商客户销售同类商品的毛利率，系双方合作模式的原因给予其一定程度的优惠，发行人向金中塑化、和记塑料销售商品的利润空间合理，价格公允；

2、公司产品以定制化为主，无论是贸易商客户还是直销客户，公司在定价方式上主要采取成本加成以及差异化的定价原则，公司对贸易商销售商品的定价机制中没有返利机制；

3、公司通过贸易商销售，产品直接发货至终端客户的验收程序与直销客户的验收程序一致，即终端客户收到产品后，对产品的型号规格、数量及随附的相关检测报告等进行核对检查，核对检查无误后签收确认；公司于取得终端客户签收单时确认收入；如终端客户发现质量问题，由贸易商通知公司进行处理，公司向终端客户提供技术咨询或派人员至现场进行技术指导或协调处理，如需退货，

则由终端客户直接将产品发回至公司，公司向贸易商开具红字发票；公司于收到退回的产品时冲回对应已确认收入。

#### 问题 10、关于营业成本

首轮问询回复显示：（1）2018 年，发行人树脂采购价格和平均结转价格为 1 万元/吨和 1.01 万元/吨，低于市场平均价格 1.12 万元/吨。（2）报告期各期，发行人产能分别为 1.96 万吨、2.24 万吨、2.56 万吨和 1.37 万吨。发行人通常不会共用生产设备，其中彩色母粒中不同色系产品所使用的主要生产设备也通常不会发生较大变化。报告期内，发行人各类产品单位人工成本由于规模效应逐渐下降。

请发行人：（1）结合采购、结转树脂产品类别等分析 2018 年树脂采购价格和平均结转价格较市场平均价格偏低的具体原因。（2）结合报告期内产量、生产人员平均人数的变动，分析说明人均产量变动的原因及合理性、与同行业可比公司比较差异情况；结合报告期内生产成本中生产人员人均工资水平、用工成本、人均产量及变化等，说明单位人工成本下降的原因及合理性。请保荐人、申报会计师发表明确意见。

#### 【回复】

一、结合采购、结转树脂产品类别等分析 2018 年树脂采购价格和平均结转价格较市场平均价格偏低的具体原因

2018 年度，发行人树脂平均采购价格和平均结转价格较市场平均价格偏低的主要原因为两者树脂产品结构不一致导致。

2018 年度，发行人采购的树脂根据类别划分情况如下：

单位：万元、吨、万元/吨

序号	树脂类别	采购金额	采购数量	采购均价	占比
1	LLDPE	1,995.14	2,341.86	0.85	27.91%
2	AS	1,299.26	1,136.03	1.14	18.18%
3	PET	939.05	1,197.25	0.78	13.14%
4	ABS	700.27	469.13	1.49	9.80%
5	PP	679.56	760.05	0.89	9.51%

6	其他	1,534.10	1,254.66	1.22	21.46%
合计		7,147.38	7,158.98	1.00	100.00%

注：占比为该树脂采购金额占发行人树脂采购总额的比例

由上表可知，2018年度，价格较高的ABS树脂占发行人树脂采购总额的比例相对较低。因树脂市场平均价格的计算方式为发行人当期采购量最大的5种树脂（选择其中采购量最大的牌号）的期间市场平均价格的算术平均值，该计算方式提升了价格较高的ABS树脂对市场平均价格的影响程度。因此，发行人采购的树脂平均价格与结转的平均价格低于市场平均价格具有合理性。

二、结合报告期内产量、生产人员平均人数的变动，分析说明人均产量变动的原因及合理性、与同行业可比公司比较差异情况；结合报告期内生产成本中生产人员人均工资水平、用工成本、人均产量及变化等，说明单位人工成本下降的原因及合理性

（一）结合报告期内产量、生产人员平均人数的变动，分析说明人均产量变动的原因及合理性、与同行业可比公司比较差异情况

### 1、产量、生产人员平均人数及人均产量情况

报告期内，公司产量、生产人员平均人数及人均产量情况如下：

单位：万吨、万吨/人

项目	2020年1-6月	2019年度	2018年度	2017年度
产量	0.95	2.06	1.59	1.32
生产人员平均人数	200.00	205.00	204.00	185.00
人均产量	0.0048	0.0100	0.0078	0.0071

由上表可知，报告期内，公司人均产量分别为0.0071万吨/人、0.0078万吨/人、0.0100万吨/人、0.0048万吨/人，2017-2019年度逐年上升，主要原因为：

（1）公司整体销售规模增长。报告期内，公司主营业务收入分别为25,059.82万元、31,251.08万元、39,701.28万元、17,991.64万元，销售规模增长较快，人均产量上升；

（2）公司白色母粒产品产量增长较快。报告期内，公司白色母粒产品由于生产设备调整、设备清洗、调色等步骤相对简单、耗时较短，单批次产量相对较

大，较易实现较高的人均产量。报告期内，公司白色母粒产品产量分别为 0.35 万吨、0.50 万吨、0.83 万吨、0.39 万吨，白色母粒产量上升较快，对公司整体人均产量上升产生积极影响。

2020 年 1-6 月，受新冠疫情及春节假期的共同影响，公司人均产量略有下降。

## 2、与同行业可比上市公司比较情况

报告期内，公司人均产量与同行业可比上市公司比较情况如下：

单位：万吨/人

公司名称	2020 年 1-6 月	2019 年度	2018 年度	2017 年度
美联新材	-	-	0.0109	0.0101
苏州宝丽迪	0.0077	0.0178	0.0170	0.0149
同行业人均产量均值	0.0077	0.0178	0.0139	0.0125
宁波色母粒	0.0048	0.0100	0.0078	0.0071

注：美联新材 2019-2020 年 1-6 月、道恩股份 2017-2020 年 1-6 月未披露其色母粒业务生产人员情况

报告期内，公司生产人员人均产量低于同行业人均产量均值，主要系产品结构差异所致。美联新材主要产品为白色母粒与黑色母粒，苏州宝丽迪主要产品为黑色母粒，而公司主要产品为彩色母粒与白色母粒，其中彩色母粒由于其定制化程度高、颜色繁多的特点，在生产过程中无法实现批量的规模化生产，相较于白色母粒与黑色母粒，彩色母粒其设备调整、设备清洗、调色等步骤相对复杂、耗时较长，因此公司人均产量相对于同行业可比上市公司较低。

**（二）结合报告期内生产成本中生产人员人均工资水平、用工成本、人均产量及变化等，说明单位人工成本下降的原因及合理性**

报告期内，公司生产成本中生产人员人均工资水平、用工成本、人均产量及变化情况如下：

单位：万元、万元/人、万吨/人、万元/吨

项 目	2020 年 1-6 月	2019 年度	2018 年度	2017 年度
直接人工成本	787.20	1,725.24	1,502.30	1,340.68
人均工资水平	3.94	8.42	7.36	7.25
人均产量	0.0048	0.0100	0.0078	0.0071

项 目	2020 年 1-6 月	2019 年度	2018 年度	2017 年度
单位人工成本	0.083	0.084	0.094	0.102

由上表可知，报告期内，公司单位人工成本分别为 0.102 万元/人、0.094 万元/人、0.084 万元/人、0.083 万元/人，2017-2019 年度逐年下降，主要原因为：公司整体销售规模增长，规模效应明显，人均产量及人均工资水平稳定提升，人均工资水平增速小于人均产量增速导致单位人工成本略有下降，具有合理性。

### 三、请保荐人、申报会计师发表明确意见

#### （一）核查程序

为核查上述问题，保荐人、申报会计师履行了以下核查程序：

1、获取发行人 2018 年度树脂采购明细，分析发行人 2018 年度树脂采购价格和平均结转价格低于市场平均价格的原因；

2、获取并核查报告期内发行人员工花名册、生产人员清单，与产量进行配比，对人均产量变动的原因进行分析；将发行人人均产量情况与同行业可比上市公司进行对比，对差异情况进行分析；

3、对发行人的薪酬水平、人均产量、单位用工成本进行比对，对变动的原因及合理性进行分析；

4、访谈公司财务部门、生产部门负责人，了解人均工资、人均产量变动的原因及合理性。

#### （二）核查意见

经核查，保荐人、申报会计师认为：

1、2018 年，发行人树脂采购价格和平均结转价格较市场平均价格偏低的具体原因为两者树脂产品结构不一致导致；

2、报告期内，公司人均产量变动与报告期内产量、生产人员平均人数相匹配，2017-2019 年度逐年上升的主要原因为公司整体销售规模增长和白色母粒产品产量增长较快，具有合理性；公司人均产量与同行业可比上市公司存在差异主

要系产品结构差异所致；报告期内，公司单位人工成本下降主要系公司整体销售规模增长，规模效应明显所致，具有合理性。

#### 问题 11、关于毛利率

首轮问询回复显示：（1）报告期内，公司白色母粒产品的毛利率分别为 19.72%、17.06%、22.24%、26.50%，分别较上年度变动-2.67%、5.18%、4.26%。2018 年度，公司白色母粒产品毛利率同比下降 2.67%，主要系当年度公司与 LG 集团下属乐金甬兴的业务合作模式由受托加工模式转变为销售商品模式所致。（2）2019 年度、2020 年 1-6 月，公司白色母粒毛利率高于同行业可比上市公司，主要系发行人白色母粒产品部分用于光学薄膜领域，公司付出了较多的研发成本、配套技术服务成本，该产品毛利率相对较高所致。（3）报告期各期，发行人黑色母粒毛利率高于同行业可比公司，发行人称向台化兴业、苏泊尔等客户销售的高品质黑色母粒产品定制化程度较高，高黑高亮的黑色母粒的制备工艺存在一定难度，毛利率相对较高。（4）发行人受托加工毛利率水平较高。

请发行人：（1）披露报告期各期除向乐金甬兴以外的白色母粒销售毛利率，并进一步分析毛利率变化原因。（2）区分产品用途（如光学薄膜领域、食品、电器等）披露报告期发行人白色母粒产品销售金额、毛利率及变化情况，说明发行人就光学薄膜领域付出的研发成本、配套技术服务成本的具体情况，相关产品申请专利技术保护的情形。结合行业中提供光学薄膜色母粒产品的竞争情况、竞争对手及生产、销售情况，分析光学薄膜色母粒毛利率较高是否符合行业惯例，未来是否有竞争加剧导致的毛利率下滑风险，如有，请补充相应风险提示。（3）区分色母粒品质（高黑高亮、通用黑色母粒）披露报告期发行人黑色母粒产品销售金额、毛利率及变化情况，高黑高亮色母粒销售价格或毛利率较高是否符合行业惯例。说明高黑高亮的黑色母粒的制备工艺具体难点及发行人对应的解决方法。（4）结合斯威克、福膜新材料、回天新材料委托发行人销售的产品类别及毛利率、自供料提供情况的差别，说明受托加工毛利率较高的合理性。请保荐人、申报会计师发表明确意见。

#### 【回复】

一、披露报告期各期除向乐金甬兴以外的白色母粒销售毛利率，并进一步分



## 析毛利率变化原因

发行人已在招股说明书“第八节 财务会计信息与管理层分析”之“九、经营成果分析”之“（四）营业毛利及毛利率分析”补充披露如下：

### 5、白色母粒销售毛利率（不含乐金甬兴）情况

报告期内，公司白色母粒销售毛利率（不含乐金甬兴）分别为 19.72%、20.81%、25.14%、30.46%，分别较上年度变动 1.09%、4.33%、5.32%。

2018 年度，白色母粒销售毛利率（不含乐金甬兴）同比上升 1.09%，主要系公司上调对怡毗化工等客户的白色母粒销售单价所致；2019 年度，白色母粒销售毛利率（不含乐金甬兴）同比上升 4.33%，主要系原材料采购单价下降导致生产成本下降（单位材料成本变动对毛利率的影响为 3.65%）和规模效应共同影响所致；2020 年 1-6 月，白色母粒销售毛利率（不含乐金甬兴）较上年度上升 5.32%，主要系原材料采购单价下降导致生产成本下降（单位材料成本变动对毛利率的影响为 6.45%）所致。

报告期内，白色母粒产品平均销售单价及平均单位成本（不含乐金甬兴）变动对毛利率的具体影响如下：

单位：万元/吨

项 目	2020 年 1-6 月	2019 年度	2018 年度	2017 年度
毛利率	30.46%	25.14%	20.81%	19.72%
毛利率较上年度变动	5.32%	4.33%	1.09%	-
平均销售单价	1.80	1.82	1.82	1.78
平均销售单价变动对毛利率的影响	-0.73%	-0.09%	1.77%	-
平均单位成本	1.26	1.36	1.44	1.43
平均单位成本变动对毛利率的影响	6.04%	4.42%	-0.68%	-

#### （1）2020 年 1-6 月

2020 年 1-6 月，白色母粒产品（不含乐金甬兴）的毛利率由 25.14% 上升至 30.46%，较上年度上升 5.32%。其中，平均销售单价变动对毛利率的影响为 -0.73%，影响较小；平均单位成本变动对毛利率的影响为 6.04%，主要系原材料采购单价下降导致单位成本下降所致。

2020年1-6月，白色母粒产品（不含乐金甬兴）平均单位成本由1.36万元/吨下降至1.26万元/吨，较上年度下降0.11万元/吨，下降幅度8.00%，主要系原材料采购单价下降导致：2020年1-6月，公司白色母粒产品主要原材料树脂、钛白粉平均采购单价分别较上年度下降17.86%、2.03%，导致白色母粒产品单位材料成本由1.20万元/吨下降至1.09万元/吨，较上年度下降0.12万元/吨，导致公司白色母粒产品平均单位成本下降。

## （2）2019年度

2019年度，白色母粒产品（不含乐金甬兴）毛利率由20.81%上升至25.14%，同比上升4.33%。其中，平均销售单价变动对毛利率的影响为-0.09%，影响较小；平均单位成本变动对毛利率的影响为4.42%，主要系原材料采购单价下降导致单位成本下降和规模效应共同影响所致。

2019年度，白色母粒产品（不含乐金甬兴）平均单位成本由1.44万元/吨变动至1.36万元/吨，同比下降0.08万元/吨，下降幅度5.57%，主要系：（1）原材料树脂、钛白粉平均采购单价分别同比下降13.02%、3.82%；（2）产品单位人工成本由0.093万元/吨下降至0.084万元/吨，单位制造费用由0.083万元/吨下降至0.078万元/吨，主要系2019年度公司各类色母粒产品产量由1.50万吨上升至1.96万吨，规模效应较显著所致。

## （3）2018年度

2018年度，白色母粒产品（不含乐金甬兴）毛利率由19.72%变动至20.81%，同比上升1.09%。其中，平均销售单价变动对毛利率的影响为1.77%，主要系产品价格变动影响所致；平均单位成本变动对毛利率的影响为-0.68%，主要系原材料采购价格上升所致。

2018年度，白色母粒产品（不含乐金甬兴）平均销售单价由1.78万元/吨上升至1.82万元/吨，同比上升2.26%，主要系受原材料价格上涨的影响，公司上调对怡毗化工等客户的白色母粒销售价格所致。

2018年度，白色母粒产品（不含乐金甬兴）平均单位成本由1.43万元/吨上升至1.44万元/吨，同比上升0.87%，主要系原材料钛白粉平均采购单价上升所

致。

二、区分产品用途（如光学薄膜领域、食品、电器等）披露报告期发行人白色母粒产品销售金额、毛利率及变化情况，说明发行人就光学薄膜领域付出的研发成本、配套技术服务成本的具体情况，相关产品申请专利技术保护的情形。结合行业中提供光学薄膜色母粒产品的竞争情况、竞争对手及生产、销售情况，分析光学薄膜色母粒毛利率较高是否符合行业惯例，未来是否有竞争加剧导致的毛利率下滑风险，如有，请补充相应风险提示

（一）区分产品用途（如光学薄膜领域、食品、电器等）披露报告期发行人白色母粒产品销售金额、毛利率及变化情况

发行人已在招股说明书“第八节 财务会计信息与管理层分析”之“九、经营成果分析”之“（四）营业毛利及毛利率分析”补充披露如下：

#### 6、白色母粒按产品用途划分销售情况

报告期内，公司白色母粒按产品用途划分销售情况如下：

单位：万元

项 目	2020年1-6月		2019年度		2018年度		2017年度	
	销售收入	毛利率	销售收入	毛利率	销售收入	毛利率	销售收入	毛利率
光学薄膜	1,846.53	29.40%	4,537.89	26.49%	1,798.64	22.64%	1,775.37	21.23%
食品医药和日用品 包装薄膜	1,118.73	36.93%	2,159.26	31.19%	1,890.09	21.91%	1,188.37	16.50%
食品接触塑料制品	765.86	20.63%	2,052.89	16.01%	971.82	13.22%	459.53	17.81%
其他(家用电器等)	2,941.14	22.24%	5,333.81	17.39%	3,581.93	12.73%	677.50	22.71%
合 计	6,672.25	26.50%	14,083.85	22.24%	8,242.48	17.06%	4,100.77	19.72%

##### （1）光学薄膜

2018年度，公司光学薄膜白色母粒销售收入变化较小；2019年度，公司光学薄膜白色母粒销售收入同比大幅增长，主要系长阳科技、百佳年代、兰埔成、鹿山新材料等客户因自身业绩增长、推出新产品等原因增加了对公司产品的采购规模所致。

2018年度，公司光学薄膜白色母粒毛利率变化较小；2019年度，公司光学

薄膜白色母粒毛利率同比上升，主要系原材料采购单价下降导致生产成本下降和规模效应共同影响所致；2020年1-6月，公司光学薄膜白色母粒毛利率同比上升，主要系原材料采购单价下降导致生产成本下降所致。

### (2) 食品医药和日用品包装薄膜

报告期内，公司食品医药和日用品包装薄膜白色母粒主要客户为怡毗化工。

2017-2019年度，公司食品医药和日用品包装薄膜白色母粒销售收入持续增长，主要系怡毗化工因自身业绩增长而采购需求增加所致。

2018年度，公司食品医药和日用品包装薄膜白色母粒毛利率同比上升，主要系受主要原材料钛白粉采购单价上升的影响，公司对怡毗化工的白色母粒销售单价同比上升所致；2019年度，公司食品医药和日用品包装薄膜白色母粒毛利率同比上升，主要系原材料采购单价下降导致生产成本下降、增值税税率下降导致公司对怡毗化工不含税销售单价略有上升及客户销售结构变动共同影响所致；2020年1-6月，公司食品医药和日用品包装薄膜白色母粒毛利率同比上升，主要系原材料采购单价下降导致生产成本下降所致。

### (3) 食品接触塑料制品

2018年度、2019年度，公司食品接触塑料制品白色母粒销售收入同比分别增加512.29万元、1,081.08万元，主要系娃哈哈给予公司供应份额增加，2017-2019年度，公司向娃哈哈的销售收入分别为93.24万元、839.22万元、1,916.13万元，销售收入持续增长。

2018年度，公司食品接触塑料制品白色母粒毛利率同比下降，主要系销售结构变动所致，娃哈哈向公司采购的产品主要为PE白色母粒，加工工艺较为简单，市场竞争较为激烈，且娃哈哈采购规模较大、采购品种较为单一，故毛利率相对较低（2018年度为11.72%），2018年度娃哈哈给予公司供应份额增加，对其销售收入占比由20.29%上升至86.36%，因此销售结构的变动导致公司食品接触塑料制品白色母粒毛利率同比下降；2019年度，公司食品接触塑料制品白色母粒毛利率同比上升，主要系原材料采购单价下降导致生产成本下降和规模效应共同影响所致；2020年1-6月，公司食品接触塑料制品白色母粒毛利率

同比上升，主要系原材料采购单价下降导致生产成本下降所致。

#### (4) 其他（家用电器等）

2017-2019 年度，公司其他白色母粒销售收入逐年增长，主要系公司对 LG 集团白色母粒销售收入增加所致。

2018 年度，公司其他白色母粒毛利率同比下降，主要系销售结构变动所致，2018 年度，公司与 LG 集团下属乐金甬兴的业务合作模式由受托加工模式逐渐转变为销售商品模式，对其销售收入较高而毛利率相对较低；2019 年度，公司其他白色母粒毛利率同比上升，主要系原材料采购单价下降导致生产成本下降和规模效应共同影响所致；2020 年 1-6 月，公司其他白色母粒毛利率同比上升，主要系原材料采购单价下降导致生产成本下降所致。

#### (二) 说明发行人就光学薄膜领域付出的研发成本、配套技术服务成本的具体情况，相关产品申请专利技术保护的情形

公司于 2014 年度开始光学薄膜白色母粒的研发工作，并于 2015-2017 年度累计向“新颖高反光膜机理研究及专用色母粒的研发”项目投入 738.57 万元，研发成果已在生产经营中得到应用，但相关产品尚未申请专利技术保护。

公司配套技术服务成本主要指：客户定制化产品配方开发阶段及稳定供货阶段，技术部门、销售部门投入的人工成本、差旅费用、原材料耗用、水电耗用、设备折旧摊销等费用。报告期内，公司持续向客户提供完善的配套技术服务，具体体现为：1、公司已建立了成熟的模拟生产机制，通过模拟顾客生产工艺的方法，使得产品适应客户生产条件，解决客户在实际生产过程中的技术问题；2、公司可根据客户的要求，适当派驻技术人员去往客户生产场地进行现场技术指导，深入客户生产一线，快速响应客户需求。针对光学薄膜白色母粒，公司首先根据客户性能指标需求，由技术部门初步拟定配方，向客户提供样品进行初步测试，测试合格后向客户提供试产产品，确认产品是否满足客户量产性能指标，合格后再开始大规模供货。测试过程中，公司技术部门随时根据客户需求及测试结果修改配方；稳定供货后，公司销售人员随时根据客户反馈问题，联系技术部门解决客户疑问。

(三) 结合行业中提供光学薄膜色母粒产品的竞争情况、竞争对手及生产、销售情况，分析光学薄膜色母粒毛利率较高是否符合行业惯例，未来是否有竞争加剧导致的毛利率下滑风险，如有，请补充相应风险提示

报告期内，公司光学薄膜白色母粒主要竞争对手情况如下：

公司名称	简要介绍
Sukano（瑞士）	Sukano（瑞士）成立于 1988 年，为专业从事聚酯和特种树脂添加剂、色母粒以及化合物开发、生产的大型跨国公司，在全球都设有分销网络，在欧洲、中东、非洲、美洲和亚太地区拥有生产基地
广东彩艳股份有限公司	广东彩艳股份有限公司成立于 1993 年，位于广东省江门市，注册资本 1.8 亿元，主要生产和销售：着色母粒、有机硅、化学纤维、聚酯切片、针纺织品等产品

目前，除发行人外，国内市场，光学薄膜白色母粒供应商主要包括 Sukano（瑞士）、广东彩艳股份有限公司等规模较大的色母粒生产商。其中，Sukano（瑞士）为专业从事聚酯和特种树脂添加剂、色母粒以及化合物开发、生产的大型跨国公司，进入光学薄膜白色母粒市场早于发行人，技术积累较深厚，产品品质较高，售价也高于发行人同类产品；广东彩艳股份有限公司在纤维母粒领域技术积累较深厚，光学薄膜白色母粒售价与发行人同类产品处于同一水平。

发行人进入光学薄膜白色母粒国内市场时间较早，积累了一定的技术优势和一批优质客户。报告期内，公司光学薄膜白色母粒产品毛利率分别为 21.23%、22.64%、26.49%、29.40%，高于白色母粒平均毛利率水平，主要系产品开发难度大、开发周期长，工艺水平要求较高所致，符合行业惯例。

发行人已在招股说明书“第四节 风险因素”之“三、财务风险”补充披露如下：

#### (四) 市场竞争加剧导致光学薄膜白色母粒毛利率下降的风险

报告期内，公司白色母粒产品主要应用于光学薄膜、食品医药和日用品包装薄膜、食品接触塑料制品、家用电器等，其中，公司光学薄膜白色母粒产品销售收入分别为 1,775.37 万元、1,798.64 万元、4,537.89 万元、1,846.53 万元，毛利率分别为 21.23%、22.64%、26.49%、29.40%。公司进入光学薄膜白色母粒国内市场时间较早，积累了一定的技术优势和一批优质客户，毛利率相对较

高。随着未来更多的厂商参与到光学薄膜白色母粒产品的市场竞争中，此类产品销售价格及毛利率将存在下降的风险，进而会对公司的经营业绩产生不利影响。

三、区分色母粒品质（高黑高亮、通用黑色母粒）披露报告期发行人黑色母粒产品销售金额、毛利率及变化情况，高黑高亮色母粒销售价格或毛利率较高是否符合行业惯例。说明高黑高亮的黑色母粒的制备工艺具体难点及发行人对应的解决方法

（一）区分色母粒品质（高黑高亮、通用黑色母粒）披露报告期发行人黑色母粒产品销售金额、毛利率及变化情况，高黑高亮色母粒销售价格或毛利率较高是否符合行业惯例

发行人已在招股说明书“第八节 财务会计信息与管理层分析”之“九、经营成果分析”之“（四）营业毛利及毛利率分析”补充披露如下：

#### 7、黑色母粒按产品品质划分销售情况

报告期内，公司黑色母粒按产品品质划分销售情况如下：

单位：万元

项 目	2020年1-6月		2019年度		2018年度		2017年度	
	销售收入	毛利率	销售收入	毛利率	销售收入	毛利率	销售收入	毛利率
高黑高亮黑色母粒	1,296.85	48.79%	2,659.18	46.61%	2,107.98	41.90%	1,814.02	42.43%
通用黑色母粒	880.40	37.01%	1,969.18	32.15%	1,519.63	29.18%	1,169.45	31.39%
合 计	2,177.25	44.03%	4,628.36	40.46%	3,627.61	36.58%	2,983.48	38.10%

报告期内，公司高黑高亮黑色母粒毛利率较高，主要系高黑高亮黑色母粒应用领域一般为知名品牌消费品塑料外观件、汽车零部件等，对性能指标要求较高，制备工艺存在一定难度，故毛利率相对较高，符合行业惯例。

#### （1）高黑高亮黑色母粒

2018年度，公司高黑高亮黑色母粒销售收入同比增加293.96万元，主要原因为：①2018年度，因公司产品性价比较高，台化兴业增加了对公司黑色母粒的采购规模，2018年度，公司对其销售收入同比增加93.93万元；②2018年度，

公司开发了宁波伊德尔、绍兴市鹏盛塑业有限公司等新客户，向前述客户销售收入合计 120.09 万元。

2019 年度，公司高黑高亮黑色母粒销售收入同比增加 551.20 万元，主要原因为：①宁波伊德尔、普联技术有限公司（TP-LINK）、深圳永宁现代包装实业有限公司为公司 2018 年度开发的新客户，合作稳定后前述客户于 2019 年度增加了对公司高黑高亮黑色母粒的采购规模，销售收入同比合计增加 302.34 万元；②因自身业绩增长等原因，2019 年度，绍兴市鹏盛塑业有限公司、宁波吉德电器有限公司、宁波杰立化妆品包装用品有限公司等客户对公司高黑高亮黑色母粒需求增加，销售收入同比合计增加 122.52 万元。

2018 年度，公司高黑高亮黑色母粒毛利率变化较小；2019 年度，公司高黑高亮黑色母粒毛利率同比上升，主要系原材料采购单价下降导致生产成本下降和规模效应共同影响所致；2020 年 1-6 月，公司高黑高亮黑色母粒毛利率同比上升，主要系原材料采购单价下降导致生产成本下降所致。

## （2）通用黑色母粒

2018 年度，公司通用黑色母粒销售收入同比增加 350.18 万元，主要原因为：①因自身业绩增长等原因，2018 年度，宁波塑之华塑化有限公司、台州市农盛网业有限公司增加了对公司通用黑色母粒的采购规模，销售收入同比合计增加 161.19 万元；②2018 年度，公司开发了浙江恒丰遮阳用品有限公司、广州市花都区赤坭华美遮阳网厂等新客户，向前述客户通用黑色母粒销售收入合计 140.41 万元。

2019 年度，公司通用黑色母粒销售收入同比增加 449.55 万元，主要原因为：①因公司通用黑色母粒性价比较高，深圳兴华、得力集团、日之容塑料等客户增加了对公司通用黑色母粒的采购规模，销售收入同比合计增加 183.08 万元；②横店集团得邦照明股份有限公司、新光工业（杭州）有限公司为公司 2018 年度开发的新客户，合作稳定后前述客户于 2019 年度开始批量采购公司通用黑色母粒，销售收入同比合计增加 135.75 万元；③2019 年度，公司开发了台州市开关厂、宁波市海曙盛欣塑化有限公司、三门亿民网业有限公司等新客户，向前述客户通用黑色母粒销售收入合计 71.22 万元。



2018 年度，公司通用黑色母粒毛利率同比下降，主要系销售结构变动所致，公司对宁波塑之华塑化有限公司销售的产品主要为以普通 PE 树脂为基材的通用黑色母粒，由于双方同处宁波市，运费较低，且宁波塑之华塑化有限公司采购量相对较大，故公司对其销售价格及毛利率相对较低（2018 年度为 14.56%），2018 年度公司对其销售收入占比由 3.14% 上升至 10.67%，故销售结构的变动导致 2018 年度公司通用黑色母粒毛利率同比下降；2019 年度，公司通用黑色母粒毛利率同比上升，主要系原材料采购单价下降导致生产成本下降和规模效应共同影响所致；2020 年 1-6 月，公司通用黑色母粒毛利率同比上升，主要系原材料采购单价下降导致生产成本下降所致。

## （二）说明高黑高亮的黑色母粒的制备工艺具体难点及发行人对应的解决方法

炭黑是一种常用的黑色母粒着色剂，粒径小、分散均匀的色素炭黑，在黑度、遮盖率等方面具有明显优势，但色素炭黑粒径较小、表面能较大，故炭黑分散性较差，颗粒较易团聚，降低黑色母粒的黑度和遮盖力。相对于通用黑色母粒，高黑高亮黑色母粒具有更高的黑度、亮度，通常需要使用粒径更小的高色素炭黑，以及更高的炭黑分散程度。因此，高黑高亮黑色母粒的制备工艺难点主要在于：在使用粒径较小的高色素炭黑情况下，保证炭黑在黑色母粒中的高分散度。对此发行人的解决方法主要包括：

1、配方设计。公司经过三十多年的生产经营，以客户订单为基础建立了配方信息化数据库和产品实物档案库，公司技术部门可参考配方数据库，通过反复实验、反复调整配方，选用合适的分散剂、炭黑、树脂，提高炭黑在黑色母粒中的分散度，制备出高黑高亮黑色母粒；

2、工艺设计。公司通过优化密炼机、螺杆挤出机的组合，以及螺杆挤出机组螺杆排列组合的方式，可实现炭黑在黑色母粒产品内的良好分散，制备出高黑高亮黑色母粒。

四、结合斯威克、福膜新材料、回天新材料委托发行人销售的产品类别及毛利率、自供料提供情况的差别，说明受托加工毛利率较高的合理性

报告期内，斯威克、福膜新材料、回天新材料委托发行人销售的产品类别及毛利率、自供料提供情况如下：

公司名称	主要产品类别	自供料情况
斯威克	光学薄膜白色母粒	客户提供全部材料，公司不提供材料
福膜新材料	光学薄膜黑色母粒	客户提供树脂，公司提供其他材料
回天新材料	光学薄膜白色母粒	客户提供树脂，公司提供其他材料

斯威克、福膜新材料、回天新材料委托公司生产的色母粒主要系应用于光学薄膜领域的薄膜类色母粒，客户提供全部原材料或部分主要原材料（树脂）。福膜新材料毛利率高于斯威克和回天新材料系为其生产的黑色母粒相较于白色母粒工艺更复杂、生产难度更高，故定价较高、毛利率较高。

报告期内，斯威克、福膜新材料、回天新材料受托加工业务毛利率较高的主要原因为：（1）受托加工产品最终用于光学薄膜领域等高附加值产品的生产，工艺水平及毛利率均较高；（2）公司在不承担或较少承担直接材料相关成本情况下，收入基数较小，受托加工产品往往更易获得较高的毛利率。

## 五、请保荐人、申报会计师发表明确意见

### （一）核查程序

为核查上述问题，保荐人、申报会计师履行了以下核查程序：

1、访谈公司总经理、分管销售副总经理、财务总监等相关人员，了解报告期各期主营业务毛利率变动的具体情况及原因，了解公司各类产品的定价原则及其在报告期内是否发生变化等事项；

2、获取发行人报告期各期的销售台帐，统计并分析各类产品和受托加工业务下的销售数量、销售金额及毛利率情况等；

3、访谈公司总经理、分管销售副总经理、财务总监等相关人员，了解报告期内白色母粒产品按产品用途划分收入、毛利率变动情况；

4、访谈公司总经理、分管销售副总经理、分管生产副总经理等相关人员，了解公司就光学薄膜领域付出的研发成本、配套技术服务成本的具体情况，相关产品申请专利技术保护的具体情况，以及相关行业竞争情况、竞争对手及生产、

销售情况；

5、访谈公司总经理、分管销售副总经理、财务总监等相关人员，了解报告期内黑色母粒产品按产品品质划分收入、毛利率变动情况；

6、访谈公司总经理、分管销售副总经理、分管生产副总经理等相关人员，了解公司高黑高亮黑色母粒的制备工艺具体难点及公司解决方法；

7、获取公司主要客户的销售合同，了解合同具体条款；

8、获取发行人各类产品生产工艺流程图，了解各类产品所消耗的主要原材料及所使用的主要设备名称；

9、获取发行人原材料采购台帐，对比分析报告期各期主要原材料的采购单价变动情况。

## **（二）核查意见**

经核查，保荐人、申报会计师认为：

1、发行人已在招股说明书披露报告期各期除向乐金甬兴以外的白色母粒销售毛利率，并进一步分析毛利率变化原因；

2、公司已按产品用途披露报告期白色母粒产品销售金额、毛利率及变化情况；2015-2017年度，公司累计向“新颖高反光膜机理研究及专用色母粒的研发”项目投入 738.57 万元，研发成果已在生产经营中得到应用，但相关产品尚未申请专利技术保护；公司进入光学薄膜白色母粒国内市场时间较早，积累了一定的技术优势和一批优质客户，毛利率相对较高，符合行业惯例，但也存在竞争加剧导致的毛利率下滑风险，公司已对风险进行了补充披露；

3、公司已按产品品质披露报告期黑色母粒产品销售金额、毛利率及变化情况；公司高黑高亮黑色母粒毛利率较高，主要系应用领域一般为知名品牌消费品塑料外观件、汽车零部件等，对性能指标要求较高，制备工艺存在一定难度，故销售价格和毛利率相对较高，符合行业惯例；高黑高亮黑色母粒制备工艺难点主要在于在使用粒径较小的高色素炭黑情况下，保证炭黑在黑色母粒中的高分散度，对此发行人的解决方法主要为改进配方设计和工艺设计；

4、报告期内，斯威克、福膜新材料、回天新材料受托加工业务毛利率较高的主要原因为：（1）受托加工产品最终用于光学薄膜领域等高附加值产品的生产，工艺水平及毛利率均较高；（2）公司在不承担或较少承担直接材料相关成本情况下，收入基数较小，受托加工产品往往更易获得较高的毛利率。

#### 问题 12、关于存货跌价计提

首轮问询回复显示：（1）发行人库存商品存在生产余量或客户取消采购订单时较难找到合适的替代客户，进而会产生相对较多的长库龄存货，面临较大的存货跌价风险。（2）报告期各期末，公司存货账面余额中库龄 1 年以上的占比分别为 27.43%、21.62%、19.46%、15.77%。截至 2020 年 6 月 30 日，公司期末库存商品、发出商品中有订单支持的比例为 51.22%，1 年以上的库存商品、发出商品余额无订单支持。公司 1 年以内的库存商品、发出商品余额中，无订单支持的金额为 351.13 万元，其中 93.45 万元为通用型色母粒备货，其余 257.68 万元为定制型色母粒备货。

请发行人结合报告期各期末库存商品、发出商品中 1 年以内有订单支持、无订单支持（通用型）、无订单支持（定制型）、1 年以上（无订单支持）等细分种类、金额、实际领用情况等分别说明其存货跌价计提方法、跌价准备计提是否充分，是否与同行业公司存在明显差异。请保荐人、申报会计师发表明确意见。

#### 【回复】

一、结合报告期各期末库存商品、发出商品中 1 年以内有订单支持、无订单支持（通用型）、无订单支持（定制型）、1 年以上（无订单支持）等细分种类、金额、实际领用情况等分别说明其存货跌价计提方法、跌价准备计提是否充分，是否与同行业公司存在明显差异

(一) 库存商品、发出商品具体情况

报告期各期末，公司库存商品、发出商品具体情况如下：

单位：万元

项 目	2020年1-6月				2019年度				2018年度				2017年度			
	期末余额	存货跌价准备	跌价准备占比	期后实际转销情况	期末余额	存货跌价准备	跌价准备占比	期后实际转销情况	期末余额	存货跌价准备	跌价准备占比	期后实际转销情况	期末余额	存货跌价准备	跌价准备占比	期后实际转销情况
1年以内有订单支持	1,096.75	-	-	867.56	1,291.31	-	-	1,291.31	1,272.58	-	-	1,272.58	817.00	-	-	817.00
1年以内无订单支持（通用型）	93.45	-	-	74.78	88.73	-	-	55.34	36.58	-	-	24.51	57.61	-	-	44.76
1年以内无订单支持（定制型）	257.68	-	-	148.74	241.61	-	-	155.53	415.04	-	-	347.86	176.71	-	-	138.59
1年以上（无订单支持）	693.34	593.18	85.55%	77.68	706.12	593.21	84.01%	159.66	675.78	567.74	84.01%	208.57	742.51	592.83	79.84%	326.27
合 计	2,141.22	593.18	27.70%	1,168.76	2,327.77	593.21	25.48%	1,661.84	2,399.98	567.74	23.66%	1,853.52	1,793.83	592.83	33.05%	1,326.62

注：期后实际转销情况统计至2020年10月31日

公司产品为根据客户需求定制化生产的色母粒，公司与下游主要客户形成了长期稳定的合作关系。公司库存商品的生产备货采取根据在手订单生产，以及针对主要客户采购频繁、订单有规律且交货期较短的产品提前生产备货两种方法相结合的备货方式。

由上表可知，报告期内，公司 1 年以内库存商品、发出商品期后实际转销金额分别为 1,000.35 万元、1,644.95 万元、1,502.18 万元、1,091.08 万元，期后实际转销比例分别为 95.15%、95.40%、92.63%、75.36%，基本已实现销售，同时公司报告期内主营业务毛利率分别为 35.81%、32.29%、35.02%、37.13%，预计存货可变现净值高于其账面成本，故对应库存商品、发出商品不存在减值迹象。

公司库龄 1 年以上的库存商品暂无明确客户需求，但该部分色母粒可进一步被生产领用，用于生产颜色、性能类似的色母粒，以实现其价值，故被领用转销的库存商品可变现净值高于其账面成本，不存在减值情况，而对于长期未被领用的呆滞库存商品，可变现价值仅为废料价格。在上述判断基础上，针对库龄 3 年以上的产品，由于库龄较长，公司合理估计其实现销售或生产领用的可能性较小，全额计提跌价准备，针对库龄 1-3 年的库存商品，由于其存在对外销售和生 产领用的情况，故按照对应产品在以后年度未能被转销的历史平均比率来进行跌价测试。经统计，库龄 1-2 年、2-3 年的库存商品在以后年度未能转销的平均比率分别为 35.34%、68.45%，取整后为 35.00%、70.00%，因此针对库龄 1-2、2-3 年的库存商品，在报告期各期末，分别按照其账面余额的 35.00%、70.00%计提存货跌价准备。

## （二）跌价准备计提是否充分

截至 2020 年 10 月 31 日，报告期内库存商品、发出商品期后实际转销金额分别为 1,326.62 万元、1,853.52 万元、1,661.84 万元、1,168.76 万元，期后实际转销比例分别为 73.95%、77.23%、71.39%、54.58%，期后未转销比例分别为 26.05%、22.77%、28.61%、45.42%，2020 年 6 月末未转销比例较高主要系转销数据截至 2020 年 10 月 31 日，期后转销期间较短所致。报告期内，公司存货跌价准备计提比例分别为 33.05%、23.66%、25.48%、27.70%，计提比例整体与期后未转销比例相近，因此存货跌价准备整体计提充分。

### （三）是否与同行业公司存在明显差异

报告期内，公司与同行业可比上市公司的库存商品、发出商品跌价准备计提比例如下：

项 目	2020 年 1-6 月	2019 年度	2018 年度	2017 年度
美联新材	-	-	-	-
道恩股份	7.62%	4.69%	0.83%	-
苏州宝丽迪	-	-	-	-
平均值	7.62%	4.69%	0.83%	-
宁波色母粒	27.70%	25.48%	23.66%	33.05%

报告期内，同行业可比上市公司库存商品、发出商品跌价准备计提比例的平均值分别为 0.00%、0.83%、4.69%、7.62%。公司的库存商品、发出商品跌价准备计提比例分别为 33.05%、23.66%、25.48%、27.70%，高于同行业可比上市公司的平均值，主要系公司的产品结构、生产模式与同行业可比上市公司存在差异，同时公司制定了谨慎的存货跌价政策。

## 二、请保荐人、申报会计师发表明确意见

### （一）核查程序

为核查上述问题，保荐人、申报会计师履行了以下核查程序：

1、获取并检查报告期各期末存货库龄情况及期后转销情况，对存货跌价准备计提方法及存货跌价准备计提金额进行复核；

2、将报告期各期末存货期后未转销比例与存货跌价计提比例进行对比，分析存货跌价准备计提方法的合理性，存货跌价准备计提金额的充分性；

3、对比同行业可比上市公司存货余额、存货跌价准备计提情况，分析发行人存货跌价准备计提的充分性、合理性。

### （二）核查意见

经核查，保荐人、申报会计师认为：

发行人所采用的存货跌价准备计提方法合理、跌价准备计提充分；与同行业可比上市公司相比，发行人制定了较为谨慎的存货跌价政策，计提比例、金额较为充分。

### 问题 13、关于销售费用与管理费用

首轮问询回复显示：（1）2018 年度，公司销售收入增长主要由任卫庆、毛春光及部分销售人员对应的大客户贡献，由于任卫庆、毛春光同时为公司高级管理人员，薪酬按高级管理人员考核，因此其客户贡献的销售收入增长部分未导致相应的销售人员薪酬增长。（2）2019 年度，公司销售人员创收增加，创造的销售利润额增量水平较高。2019 年业务招待费为 486.32 万元，低于 2017、2018 年业务招待费。2020 年 1-6 月，发行人管理费用中业务招待费较 2017 年-2018 年金额大幅上升，销售费用中业务招待费低于 2017 年-2018 年金额。（3）报告期内，单位产品运费分别为 0.38 万元/吨、0.35 万元/吨、0.35 万元/吨、0.33 万元/吨。

请发行人：（1）补充说明“2018 年度，公司销售收入增长主要由任卫庆、毛春光及部分销售人员对应的大客户贡献”的具体情况，说明该等员工及其关系密切人员与其对应的大客户及其关联方是否存在关联关系或其他未披露的利益安排，是否存在利益输送；补充说明发行人对相应大客户销售的具体产品、数量、平均单价、金额及占比、毛利率水平，相应的信用政策、返利政策、产品单价和毛利率等是否与其他客户存在较大差异。（2）补充说明销售人员创收增加与业务招待费减少的配比合理性；管理费用中业务招待费与销售费用中的“业务招待费”变化趋势不一致的原因。（3）结合销售区域、单位成本变化情况等，进一步分析报告期内单位产品运费逐渐下降的原因及合理性。请保荐人、申报会计师发表明确意见。

### 【回复】

一、补充说明“2018 年度，公司销售收入增长主要由任卫庆、毛春光及部分销售人员对应的大客户贡献”的具体情况，说明该等员工及其关系密切人员与其对应的大客户及其关联方是否存在关联关系或其他未披露的利益安排，是否存在利益输送；补充说明发行人对相应大客户销售的具体产品、数量、平均单价、



金额及占比、毛利率水平，相应的信用政策、返利政策、产品单价和毛利率等是否与其他客户存在较大差异

(一) 补充说明“2018 年度，公司销售收入增长主要由任卫庆、毛春光及部分销售人员对应的大客户贡献”的具体情况，说明该等员工及其关系密切人员与其对应的大客户及其关联方是否存在关联关系或其他未披露的利益安排，是否存在利益输送

2018 年度，公司销售收入增长贡献较大的业务负责人及其主要大客户情况如下：

单位：万元

客户名称	2018 年度销售收入增加金额	业务负责人	业务负责人及其关系密切人员与其对应的大客户及其关联方是否存在关联关系或其他未披露的利益安排
LG 集团	2,824.71	任卫庆	否
怡毗化工	577.41	任卫庆	否
兰埔成	174.50	任卫庆	否
台化兴业	93.93	任卫庆	否
娃哈哈	877.59	周必红	否
农夫山泉	184.65	周必红	否
嘉美塑料	306.05	陈挺	否
鹿山新材料	114.77	陈挺	否
河北德容塑料包装制品股份有限公司	123.70	祖万年	否
宁波塑之华塑化有限公司	138.19	毛春光	否
上海魔核	124.92	毛春光	否
合计	5,540.43		
占 2018 年度新增主营业务收入的比例	89.49%		

上述公司销售收入增长贡献较大的业务负责人及其关系密切人员与其对应的大客户及其关联方不存在关联关系或其他未披露的利益安排，不存在利益输送的情况。

(二) 补充说明发行人对相应大客户销售的具体产品、数量、平均单价、

金额及占比、毛利率水平，相应的信用政策、返利政策、产品单价和毛利率等是否与其他客户存在较大差异

2018 年度，发行人对相应大客户销售的具体情况如下：

客户名称	具体产品	销售金额	占同类产品销售金额比例	信用政策	返利政策
LG 集团	白色母粒	2,831.27	34.35%	月结 30 天	无
	彩色母粒	184.05	1.17%		
	黑色母粒	46.49	1.28%		
怡毗化工	白色母粒	1,698.78	20.61%	月结 30 天	
兰埔成	白色母粒	500.21	6.07%	月结 60 天	
	功能母粒	194.38	8.15%		
台化兴业	黑色母粒	486.35	13.41%	货到票到一周内付款	
娃哈哈	白色母粒	839.22	10.18%	月结 30 天	
	彩色母粒	293.27	1.87%		
农夫山泉	彩色母粒	1,248.41	7.96%	月结 30 天	
嘉美塑料	彩色母粒	381.78	2.43%	月结 60 天	
鹿山新材料	白色母粒	307.78	3.73%	月结 30 天	
河北德容塑料包装制品股份有限公司	彩色母粒	168.08	1.07%	月结 60 天	
宁波塑之华塑化有限公司	黑色母粒	174.91	4.82%	月结 30 天	
上海魔核	功能母粒	155.02	6.50%	货到付款	
合 计		9,509.99	30.43%		

公司对上述客户的信用政策与其他客户不存在较大差异，公司客户均不存在返利政策。

公司向客户提供定制化产品，不同客户的具体应用场景不同、产品具体需求不同，色母粒产品生产所用的原材料型号、产品性能以及制作工艺各有不同，且不同客户所采购产品的数量、双方的合作历史等情况存在不同，因此不同客户间的销售价格、毛利率水平存在差异具有合理性，存在差异的情况具体如下：

1、LG 集团白色母粒、彩色母粒、黑色母粒毛利率低于同类产品平均毛利率，主要系产品工艺、配方原由乐金甬兴提供，且之前由其指导生产，故定价利润空间较小，毛利率较低；

2、兰埔成白色母粒毛利率与同类产品平均毛利率不存在较大差异，功能母粒毛利率高于同类产品平均毛利率主要系该功能母粒主要应用于光学薄膜生产，具有较高的技术含量和工艺难度，故定价较高、毛利率较高；

3、娃哈哈白色母粒毛利率低于同类产品平均毛利率，主要系该白色母粒主要为 PE 色母粒，原材料单价较低，且 PE 类色母粒加工工艺较为简单，市场竞争较为激烈所致；彩色母粒毛利率高于同类产品平均毛利率，主要系该彩色母粒小批量、定制化生产，食品接触级生产工艺要求高，故定价较高、毛利率较高；

4、农夫山泉彩色母粒毛利率高于同类产品平均毛利率，主要系该彩色母粒小批量、定制化生产，食品接触级生产工艺要求高，故定价较高、毛利率较高；

5、嘉美塑料彩色母粒毛利率高于同类产品平均毛利率，主要系该彩色母粒为珠光类母粒，市场售价较高，故公司定价较高、毛利率较高；

6、鹿山新材料白色母粒毛利率高于同类产品平均毛利率，主要系该白色母粒主要应用于光学薄膜生产，具有较高的技术含量和工艺难度，故定价较高、毛利率较高；

7、河北德容塑料包装制品股份有限公司彩色母粒毛利率高于同类产品平均毛利率，主要系该彩色母粒用于食品用塑料包装制品（客户群体有君乐宝、新希望、北京科尔沁、山西九牛牧场、山东益膳房等），定制开发耗时较长，故定价较高、毛利率较高；

8、宁波塑之华塑化有限公司黑色母粒毛利率低于同类产品平均毛利率，主要系该黑色母粒是以普通 PE 树脂为基材、通用性较高的黑色母粒，故定价较低、毛利率较低；

9、上海魔核功能母粒毛利率低于同类产品平均毛利率，主要系该功能母粒的配方主要由上海魔核提供，因此发行人定价的利润空间较小。

综上所述，上述主要客户定价、毛利率水平与其产品需求特点、应用领域、合作情况及采购规模等相关，具有合理性。

二、补充说明销售人员创收增加与业务招待费减少的配比合理性；管理费用中业务招待费与销售费用中的“业务招待费”变化趋势不一致的原因

### **（一）补充说明销售人员创收增加与业务招待费减少的配比合理性**

公司业务招待费主要内容为因业务拓展、客户维护而发生的商务拜访和接待发生的费用，与公司产品开发、市场开拓以及定制化服务沟通活动有关。由于公司客户数量众多，为更好的了解客户需求，维护、开拓客户关系，公司业务人员采取定期与不定期相结合的方式对客户进行拜访。定期拜访主要系每年度终了前后，业务人员会集中开展对主要客户的拜访活动，总结年度合作情况，沟通了解最新需求，同时对当年度欠款进行催收。2019 年度，由于公司整体销售态势良好，订单较多，同时由于春节较早，客户催单，因此 2019 年末公司生产、发货排期较满，业务人员整体较为繁忙，故当年度定期拜访主要集中于 2020 年上半年开展，相应业务招待费按实列示于 2020 年，而 2018 年度定期拜访沟通活动主要集中于 2018 年末开展，相应业务招待费按实列示于 2018 年，导致 2019 年度销售人员创收增加但当年度列示的业务招待费减少的情况。

### **（二）管理费用中业务招待费与销售费用中的“业务招待费”变化趋势不一致的原因**

公司管理费用——业务招待费主要内容为餐费、食品、住宿及其他偶发性的与销售业务无关的招待支出。报告期内，公司管理费用——业务招待费发生金额整体较小，2020 年 1-6 月金额略有增加主要系公司开展上市申报工作，相关招待费用增加导致。由于公司管理费用——业务招待费列支与销售业务无关，故与销售费用中的“业务招待费”变化趋势不一致，具有合理性。

### **三、结合销售区域、单位成本变化情况等，进一步分析报告期内单位产品运费逐渐下降的原因及合理性**

报告期内，公司运费按销售区域分类情况如下：

运输区域	2020年1-6月				2019年度				2018年度				2017年度			
	数量	占比	金额	单价	数量	占比	金额	单价	数量	占比	金额	单价	数量	占比	金额	单价
宁波市内	3,192.22	34.60%	34.66	0.0109	6,651.69	33.07%	80.89	0.0122	5,029.66	33.19%	62.41	0.0124	3,279.84	27.89%	50.93	0.0155
其中：乐金甬兴	1,421.19	15.40%	9.03	0.0064	2,500.62	12.43%	15.52	0.0062	1,548.91	10.22%	8.33	0.0054	-	-	-	-
浙江省内，宁波市外	1,726.72	18.71%	52.13	0.0302	3,435.33	17.08%	115.14	0.0335	2,866.91	18.92%	94.29	0.0329	2,688.24	22.86%	83.61	0.0311
浙江省外	4,308.18	46.69%	222.09	0.0515	10,023.94	49.84%	500.54	0.0499	7,256.40	47.89%	379.43	0.0523	5,790.61	49.25%	316.55	0.0547
合计	9,227.11	100.00%	308.88	0.0335	20,110.95	100.00%	696.57	0.0346	15,152.98	100.00%	536.13	0.0354	11,758.68	100.00%	451.08	0.0384

由上表可知，报告期内，公司单位运费分别为 0.0384 万元/吨、0.0354 万元/吨、0.0346 万元/吨、0.0335 万元/吨。

2018 年度，公司单位运费较 2017 年度略有下降的主要原因为宁波市内运输占比上升，单位运费下降导致。宁波市内运输占比上升及单位运费下降主要系乐金甬兴销售模式调整导致运输模式变更，由客户自提变更为公司负责运输，导致 2018 年度运输量增加，由于距离较近，运费较低，拉低了整体单位运费。

2019 年度，公司单位运费较 2018 年度基本持平，其中乐金甬兴运费较 2018 年度有所上调，导致其单位运费略有上升。

2020 年 1-6 月，公司单位运费较 2019 年度略有下降，主要系乐金甬兴运输占比上升及由于疫情原因高速过路费取消导致部分承运商单位运费下调。

综上所述，公司单位运费变动情况与实际业务开展情况相符，具有合理性。

### 三、请保荐人、申报会计师发表明确意见。

#### （一）核查程序

为核查上述问题，保荐人、申报会计师履行了以下核查程序：

1、查阅发行人销售明细表，统计发行人销售收入增长的业务员贡献情况及对应主要客户及销售情况，获取主要客户的销售合同，了解双方的合同条款内容、信用政策的约定内容等；

2、访谈发行人总经理、销售部门负责人、主要销售人员，了解与主要客户的交易情况及变动情况；了解发行人产品定价原则及依据；对主要销售人员进行访谈，核查确认是否存在其自身及其关系密切人员与其对应的大客户及其关联方存在关联关系或其他未披露的利益安排；

3、获取发行人董事、监事、高级管理人员中销售人员的资金流水，核查确认是否存在关联方或潜在关联方为发行人承担成本或代垫费用的情况；

4、访谈销售部门负责人，了解业务招待费发生的业务背景及变动原因；

5、获取发行人货物运输费台账，按区域分析运费单价变动的的原因；向财务部门负责人了解运费单价变动的的原因及合理性。

## （二）核查意见

经核查，保荐人、申报会计师认为：

1、发行人已补充说明“2018年度，公司销售收入增长主要由任卫庆、毛春光及部分销售人员对应的大客户贡献”的具体情况，该等员工及其关系密切人员与其对应的大客户及其关联方不存在关联关系或其他未披露的利益安排，不存在利益输送；

2、发行人已补充说明发行人对相应大客户销售的具体产品、数量、平均单价、金额及占比、毛利率水平，相应的信用政策与其他客户不存在较大差异，公司客户均不存在返利政策，相应大客户产品单价和毛利率情况与其他客户存在差异主要系公司向客户提供定制化产品，不同客户的具体应用场景不同、产品具体需求不同，色母粒产品生产所用的原材料型号、产品性能以及制作工艺各有不同，且不同客户所采购产品的数量、双方的合作历史等情况存在不同，因此不同客户间的销售价格、毛利率水平存在差异，具有合理性；

3、2019年度，公司销售费用——业务招待费减少主要系当期订单较多，生产发货安排较满，业务人员定期拜访活动于次年开展导致，相应变动与实际业务情况相关，具有合理性；公司管理费用——业务招待费与销售业务无关，主要为餐费、食品、住宿及其他偶发性招待支出，因此与销售费用中的“业务招待费”变化趋势不一致；

4、报告期内，公司单位产品运费逐渐下降的主要原因为销售区域结构变化，与实际业务开展情况相符，具有合理性。

（以下无正文）

（本页无正文，为《关于宁波色母粒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的回复》之发行人盖章页）



宁波色母粒股份有限公司

2020年11月20日



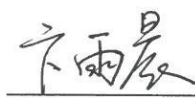
## 保荐人（主承销商）声明

本人已认真阅读宁波色母粒股份有限公司本次审核问询函回复报告的全部内容，了解报告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，审核问询函回复报告不存在虚假记载、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。

保荐代表人：



顾盼



卞雨晨

总经理：



邓舸

国信证券股份有限公司

2020年11月20日