

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的 申请文件审核问询函回复

信会师函字[2021]第 ZF151 号

深圳证券交易所：

由国信证券股份有限公司转来的《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审核问询函》（审核函〔2020〕010239 号，以下简称“审核问询函”）收悉。对此，我们作了认真研究，并根据审核问询函的要求，对宁波色母粒股份有限公司（以下简称“发行人”或“公司”）进行了审慎核查，并对相关事项说明如下：

一、关于审核问询函“2.关于任卫庆收购股权。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》。根据该方案，任卫庆整体收购色母粒有限 100% 股权，转让总价为 3.2 亿元，同时允许股东选择部分持有或继续持有原有股权。2014 年发行人实际控制人任卫庆以 18.3 元/股的价格向 86 名股东合计收购 426.9952 万元股权，占色母粒有限注册资本的 24.40% 股权。随后任卫庆将所持有的色母粒有限的 90 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，并由任卫庆代为持有受让方股权。2017 年任卫庆向 80 名股东合计收购剩余的 419.049 万元的股权，随后将持有的色母粒有限 32 万元、20 万元、28 万元股权以 17.05 元/股的价格分别转让给毛春光、周必红、祖万年，此外任卫庆将其所持有的色母粒有限 12 万元、10 万元、10 万元、5 万元、1 万元、0.5 万元股权以 17.05 元/股的价格分别转让给黄定、陈春雷、潘成宏、忻行军、张银辉、任益君，并约定前述受让方委托任卫庆代持其所受让的股权。请发行人：（1）补充披露 2014 年任卫庆收购股份的资金来源，如存在借款，是否签署借款协议，是否存在股权代持或者未披露的其他利益安排，是否存在潜在股权纠纷风险；（2）披露 2014 年、2017 年任卫庆收购后即将部分股权分别转让给赵仕良等自然人的原因，任卫庆转让后仍代赵仕良等人持股的原因，是否符合色母粒有限股东会审议通过的《公司股权整体转让给股东任卫庆先生的方案》。赵仕良等人受让股权的资金来源、是否签订代持协议、代持行为是否真实。相关受让股权的自然人基本情况、工作履历，与发行人、控股股东、实际控制人的关系，与历史上退出股东、发行人客户、供应商是否存在关联关系；（3）披露 2014 年、2017 年任卫庆收购股权和转让股权的定价依据，结合色母粒有限的经营情况和主要财务数据、可比市场案例等分析定价公允性；（4）披露 2014 年、2017 年任卫庆收购

股权并转让给相关自然人是否构成股份支付并说明依据，如是，请进一步分析对发行人前期和报告期内财务数据的影响。请保荐人、发行人律师核查问题（1）、（2）、（3）并发表明确意见。请保荐人、申报会计师核查问题（4）并发表明确意见。”

【发行人回复】

披露 2014 年、2017 年任卫庆收购股权并转让给相关自然人是否构成股份支付并说明依据，如是，请进一步分析对发行人前期和报告期内财务数据的影响。

2014 年、2017 年，任卫庆收购股权并转让给相关自然人及是否构成股份支付情况如下：

单位：元/股

2014 年收购股权及转让				
转让方	受让方	受让方与发行人关系	转让价格	是否构成股份支付
赵茂华等 86 名股东	任卫庆	发行人实际控制人	18.30	否
任卫庆	赵仕良	宁波奉化新辉塑料有限公司总经理，与发行人无业务合作	18.30	
任卫庆	谢华	发行人供应商前程石化芳烃事业部经理	18.30	
任卫庆	钱刚	发行人供应商前程石化总经理	18.30	
任卫庆	王振宙	发行人合作会计师事务所宁波正源会计师事务所有限公司董事长	18.30	
2017 年收购股权及转让				
转让方	受让方	受让方与发行人关系	转让价格	是否构成股份支付
毛竹君、赵茂华等 80 人	任卫庆	发行人实际控制人	17.05	否
任卫庆	毛春光	发行人职工	17.05	
任卫庆	周必红	发行人职工	17.05	
任卫庆	祖万年	发行人职工	17.05	
任卫庆	李兴达	发行人职工	17.05	
任卫庆	黄定	发行人职工	17.05	
任卫庆	陈春雷	发行人职工	17.05	
任卫庆	潘成宏	发行人职工	17.05	
任卫庆	忻行军	发行人职工	17.05	
任卫庆	张银辉	发行人职工	17.05	
任卫庆	任益君	发行人实际控制人的妹妹	17.05	

根据《企业会计准则第 11 号——股份支付》，“股份支付，是指企业为获取职工和其他方提供服务而授予权益工具或者承担以权益工具为基础确定的负债的交易。”

1、2014 年收购股权及转让

根据 2014 年 4 月 16 日色母粒有限股东会审议通过的《公司股权整体转让给股东任卫庆先生的方案》，2014 年 4 月赵茂华等 86 名股东将其持有的 427.00 万元股权转让给任卫庆，转让价格为 18.3 元/股。本次股权转让系自然人股东间市场化股权转让行为，双方根据色母粒有限经营情况协商定价，不涉及企业为获取职工和其他方提供服务。

任卫庆受让上述股权后，将其持有的 90.00 万元股权转让给赵仕良、谢华、钱刚、王振宙等 4 人，转让价格为 18.3 元/股。本次转让主要系赵仕良、谢华、钱刚、王振宙等 4 人看好色母粒有限后续发展前景，故与任卫庆协商受让部分股权，不涉及企业为获取职工和其他方提供服务。

任卫庆与赵茂华等 86 名股东在熟悉情况并按公平、自愿交易原则下达成股权转让协议，任卫庆受让股权后，将其持有的 90.00 万元股权转让给赵仕良、谢华、钱刚、王振宙等 4 人，转让价格为 18.3 元/股，与任卫庆收购其他股东股权价格一致，转让价格符合公允原则，因此不构成股份支付。

2、2017 年收购股权及转让

根据 2014 年 4 月 16 日色母粒有限股东会审议通过的《公司股权整体转让给股东任卫庆先生的方案》，2017 年 1 月赵茂华等 80 名股东将其持有的合计 419.05 万元股权转让给任卫庆，转让价格为 17.05 元/股，本次股权转让属于 2014 年股权整体转让方案的一揽子交易，股权转让价格系在 2014 年确定的 18.3 元/股的价格基础上扣减了原股东于 2015 年获取的 1.25 元/股的现金分红后确定，股权转让价格公允且不涉及企业为获取职工和其他方提供服务。

2017 年 1-4 月，任卫庆将其持有的 120 万元股权转让给李兴达等 10 人，每股价格 17.05 元。转让原因为李兴达等 10 人看好公司未来发展前景，与任卫庆协商，以与其相同的收购价格受让部分股权，参与投资公司，不涉及企业为获取职工和其他方提供服务，股权转让价格公允，因此不构成股份支付。

会计师核查情况及结论：

1、核查程序

我们对发行人的股份支付情况执行了以下核查程序：

(1) 查阅发行人设立以来历次股权转让的股东会决议、股权转让协议、会计记录以及中国证监会首发业务若干问题解答等；

(2) 对股权转让各方进行股权穿透核查，核查是否存在涉及股份支付的情况；

(3) 判断入股原因、入股价格是否公允，是否涉及股份支付事项；

(4) 访谈发行人实际控制人及相关股权受让方，确认受让方受让股权是否需要为公司提供对应的服务或履行其他协议安排为前提。

2、核查意见

经核查，我们认为：2014年、2017年，任卫庆收购股权并转让给相关自然人不构成股份支付。

二、关于审核问询函“3.关于持股平台和自然人股东。根据申报材料，2019年代持解除后形成红润园投资、黄润园投资、蓝润园投资三个持股平台。其中蓝润园投资执行事务合伙人为李兴达，有限合伙人为发行人员工、退休员工及其他自然人；红润园投资有限合伙人部分为发行人员工，此外其有限合伙人谢华、钱刚任浙江前程石化股份有限公司部门经理、浙江前程石化股份有限公司总经理。浙江前程石化股份有限公司为发行人前五大供应商。黄润园投资执行事务合伙人为任卫庆，有限合伙人主要为发行人员工。请发行人：（1）补充披露红润园投资有限合伙人的任职情况，红润园投资、黄润园投资、蓝润园投资有限合伙人未在发行人任职的，进一步披露其任职和对外投资情况、入股时间和方式、入股原因、入股价格和资金来源，其任职或投资的企业是否存在与发行人及其上下游主营业务相同或与发行人的客户、供应商重合的情形；（2）结合三个持股平台合伙人在发行人的任职及对外投资情况，分析并披露报告期内是否存在发行人向职工（含持股平台）、客户、供应商及其关联主体等转让股份的情形，相应股权变动是否构成股份支付及依据；（3）2019年发行人确认股份支付费用98.88万元，授予股份的公允价值以评估价值确定。请结合评估假设和参数、业绩基础及变动预期、同行业并购重组市盈率水平等分析并披露授予股份公允价值的合理性和依据。请保荐人、申报会计师核查并发表明确意见。”

【发行人回复】

（一）补充披露红润园投资有限合伙人的任职情况，红润园投资、黄润园投资、蓝润园投资有限合伙人未在发行人任职的，进一步披露其任职和对外投资情况、入股时间和方式、入股原因、入股价格和资金来源，其任职或投资的企业是否存在与发行人及其上下游主营业务相同或与发行人的客户、供应商重合的情形；

1、补充披露红润园投资有限合伙人的任职情况

(1) 红润园投资

公司名称	宁波红润园股权投资合伙企业（有限合伙）
成立时间	2019年7月25日
出资额	990.5519万元
执行事务合伙人	任卫庆
住所	浙江省宁波市鄞州区潘火街道金辉西路168号5幢301室
经营范围	股权投资；以及其他按法律、法规、国务院决定等规定未禁止或无需经营许可的项目和未列入地方产业发展负面清单的项目（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）。

截至本问询函回复日，红润园投资持有发行人3.17%的股份，其执行事务合伙人任卫庆为唯一普通合伙人，系该有限合伙企业实际控制人。

截至本问询函回复日，红润园投资的出资结构如下：

单位：万元

序号	合伙人姓名	合伙人性质	出资金额	出资比例	任职情况
1	任卫庆	普通合伙人	71.49	7.22%	公司董事长兼总经理
2	毛巍	有限合伙人	71.49	7.22%	公司品管科调试员
3	贾爽	有限合伙人	71.49	7.22%	公司品管科副科长
4	朱锡华	有限合伙人	71.49	7.22%	公司工艺科副科长
5	周毅	有限合伙人	35.75	3.61%	公司工艺技术员
6	竺东	有限合伙人	53.62	5.41%	公司工艺技术员
7	陈凤元	有限合伙人	53.62	5.41%	公司供应科副科长
8	陈挺	有限合伙人	53.62	5.41%	公司销售员
9	孟超	有限合伙人	53.62	5.41%	公司销售员
10	陈尧	有限合伙人	53.62	5.41%	公司综合科科长
11	章楠	有限合伙人	53.62	5.41%	公司销售员
12	王骅骝	有限合伙人	53.62	5.41%	中山分公司销售员
13	邹学敏	有限合伙人	53.62	5.41%	中山分公司技术员
14	张乾军	有限合伙人	35.75	3.61%	公司品管科技术员
15	竹建钢	有限合伙人	35.75	3.61%	公司工艺技术员
16	杨丽	有限合伙人	35.75	3.61%	公司销售后勤
17	叶铭	有限合伙人	26.81	2.71%	中山分公司技术员
18	江涌	有限合伙人	17.87	1.80%	公司品管科质检员

序号	合伙人姓名	合伙人性质	出资金额	出资比例	任职情况
19	徐靛	有限合伙人	6.61	0.67%	公司销售员[注]
20	高翔	有限合伙人	6.61	0.67%	公司销售员
21	许凯	有限合伙人	6.61	0.67%	公司销售员
22	陈勇	有限合伙人	6.61	0.67%	公司销售后勤
23	陈雄峰	有限合伙人	6.61	0.67%	公司工艺技术员
24	梁品	有限合伙人	6.61	0.67%	中山分公司技术员
25	王彦钦	有限合伙人	6.61	0.67%	公司工艺技术员
26	张赢	有限合伙人	6.61	0.67%	公司品管技术员
27	林剑	有限合伙人	6.61	0.67%	公司工艺技术员
28	张宇杰	有限合伙人	4.83	0.49%	公司销售员
29	李丹辉	有限合伙人	4.83	0.49%	公司品管科质检员
30	潘柳青	有限合伙人	4.83	0.49%	公司工艺技术员
31	李瑞芬	有限合伙人	3.52	0.35%	中山分公司品管科科长
32	苗菲	有限合伙人	3.49	0.35%	公司销售员
33	周丽晶	有限合伙人	3.49	0.35%	公司销售后勤
34	乔凡	有限合伙人	3.49	0.35%	公司销售后勤
合 计			990.55	100.00%	-

注：徐靛因个人原因，已于 2020 年 4 月从公司离职

2、红润园投资、黄润园投资、蓝润园投资有限合伙人未在发行人任职的，进一步披露其任职和对外投资情况、入股时间和方式、入股原因、入股价格和资金来源，其任职或投资的企业是否存在与发行人及其上下游主营业务相同或与发行人的客户、供应商重合的情形

公司红润园投资、黄润园投资、蓝润园投资未曾在发行人或梅湖实业任职的有限合伙人的相关情况如下：

序号	姓名	所在持股平台	入股时间	入股方式和原因	入股价格	资金来源	任职和对外投资情况
1	陈明	蓝润园投资	2020.04	系公司原职工陈根乔（已故）、陈德英的女儿，其通过蓝润园投资间接持有的发行人股份系分别继承自其父亲陈根乔以及获赠自其母亲陈德英	0元/股	-	宁波市东恩中学教师；无其他对外投资。
2	朱虹	蓝润园投资	2019.06	获赠自其父亲朱益民，朱益民为公司销售员	0元/股	-	任宁波世纪天启文化传播有限公司销售；无其他对外投资。
3	乐兰卿	蓝润园投资	2015.08	继承自其配偶江必达，江必达原为公司职工	0元/股	-	退休；无其他对外投资。
4	赵仕良	黄润园投资	2014.04	看好公司发展前景，股权受让自任卫庆，系任卫庆多年朋友	18.3元/股	自有资金	任宁波奉化新辉塑料有限公司总经理；无其他对外投资。
5	谢华	黄润园投资	2007.09； 2014.04	看好公司发展前景，分别于2007年9月、2014年4月从任卫庆处受让股权，系任卫庆多年朋友	2007年受让价格为2.1元/股；2014年受让价格为18.3元/股	自有资金	任前程石化芳烃事业部经理； 持有浙江和美投资有限公司2.88%股权。
6	钱刚	黄润园投资	2014.04	看好公司发展前景，股权受让自任卫庆，系任卫庆多年朋友、高中校友	18.3元/股	自有资金	任前程石化总经理，新疆弈德众城物产有限公司董事长， 前程物产有限公司监事； 持有北京顺达崇胜投资合伙企业（有限合伙）8.89%股权， 持有浙江和美投资有限公司6.76%股权。
7	王振宙	黄润园投资	2014.04	看好公司发展前景，股权受让自任卫庆，系任卫庆多年朋友、高中同学	18.3元/股	自有资金	任宁波正源会计师事务所有限公司董事长兼总经理，宁波正源工程造价咨询有限公司执行董事兼总经理、宁波正源

序号	姓名	所在持股平台	入股时间	入股方式和原因	入股价格	资金来源	任职和对外投资情况
							企业管理咨询有限公司监事、宁波正源税务师事务所有限公司董事、宁波弘源工程造价咨询有限公司执行董事兼总经理、宁波弘源资产评估有限公司执行董事兼总经理； 持有宁波正源会计师事务所有限公司 35.5% 股权，持有宁波正源工程造价咨询有限公司 20% 股权，持有宁波正源企业管理咨询有限公司 12% 股权，持有宁波正源税务师事务所有限公司 10% 股权，持有宁波正平财经教育培训学校 80% 股权。
8	任益君	黄润园投资	2017.01	看好公司发展前景，股权受让自任卫庆，系任卫庆的妹妹	17.05 元/股	自有资金	任职于和记塑料；无其他对外投资。

赵仕良任职的宁波奉化新辉塑料有限公司主要销售 ABS、AS 类树脂产品，系乐金甬兴销售代理商，属于发行人上游企业，其与发行人无业务往来；谢华、钱刚任职的前程石化系发行人供应商，发行人与其发生的业务情况参见本问询函回复“九”之“（一）”、“（四）”；任益君任职的和记塑料系发行人实际控制人任卫庆的配偶控制的企业，发行人与其发生的业务情况参见本问询函回复“九”之“（三）”。除上述企业以外，上述持股平台的外部股东所任职或投资的企业均不属于与发行人及其上下游主营业务相同的企业，不存在与发行人的客户、供应商重合的情形。

(二) 结合三个持股平台合伙人在发行人的任职及对外投资情况，分析并披露报告期内是否存在发行人向职工（含持股平台）、客户、供应商及其关联主体等转让股份的情形，相应股权变动是否构成股份支付及依据

报告期内，公司股权变动原因主要涉及解决股权代持、转让预留股份，报告期内历次股权变动及是否构成股份支付情况如下：

A、2019年6月，预留股股权转让			
转让方	受让方	受让方与发行人关系	是否构成股份支付
职工持股会预留股（陈忠芳代持）	杨丽	发行人职工	是
职工持股会预留股（陈忠芳代持）	徐靓	发行人职工	是
职工持股会预留股（陈忠芳代持）	高翔	发行人职工	是
职工持股会预留股（陈忠芳代持）	许凯	发行人职工	是
职工持股会预留股（陈忠芳代持）	陈勇	发行人职工	是
职工持股会预留股（陈忠芳代持）	陈雄峰	发行人职工	是
职工持股会预留股（陈忠芳代持）	梁品	发行人职工	是
职工持股会预留股（陈忠芳代持）	王彦钦	发行人职工	是
职工持股会预留股（陈忠芳代持）	张赢	发行人职工	是
职工持股会预留股（陈忠芳代持）	林剑	发行人职工	是
职工持股会预留股（陈忠芳代持）	张宇杰	发行人职工	是
职工持股会预留股（陈忠芳代持）	李丹辉	发行人职工	是
职工持股会预留股（陈忠芳代持）	潘柳青	发行人职工	是
职工持股会预留股（陈忠芳代持）	李瑞芬	发行人职工	是
职工持股会预留股（陈忠芳代持）	苗菲	发行人职工	是
职工持股会预留股（陈忠芳代持）	周丽晶	发行人职工	是
职工持股会预留股（陈忠芳代持）	乔凡	发行人职工	是
B、2019年8月，色母粒有限股东近亲属间股权转让			
转让方	受让方	受让方与发行人关系	是否构成股份支付
朱益民（陈忠芳代持）	朱虹	发行人职工朱益民之女	否
董韶明（董小法代持）	董小法	发行人退休员工，董韶明父亲	否
陈爱飞（许英杰代持）	许英杰	发行人职工，陈爱飞配偶	否
C、2019年8月，色母粒有限股权代持解除			
转让方	受让方	受让方与发行人关系	是否构成股份支付
彭忠等37名股东（陈忠芳代持）	蓝润园投资	合伙人为发行人职工、退休职	否
张杰（应丰源代持）	蓝润园投资	工及其亲属、以及2位梅湖实	否
裴芬（毛春光代持）	蓝润园投资	业退休职工	否

吴孝英（张忠英代持）	蓝润园投资		否
毛巍等 34 名股东（陈忠芳代持）	红润园投资	合伙人为发行人职工	否
赵仕良等 9 名股东（任卫庆代持）	黄润园投资	合伙人除发行人职工外，赵仕良为实际控制人朋友，谢华、钱刚分别为发行人供应商前程石化芳烃事业部经理、总经理，王振宙为宁波正源会计师事务所有限公司董事长，任益君为实际控制人的妹妹	否
陈建国（陈忠芳代持）	陈建国	发行人职工	否
李兴达（陈忠芳代持）	李兴达	发行人职工	否
陈春雷（任卫庆代持）	陈春雷	发行人职工	否
D、2019 年 11 月、2020 年 4 月，持股平台红润园投资份额转让			
转让方	受让方	受让方与发行人关系	是否构成股份支付
周毅	任卫庆	发行人实际控制人	否
戴光杰	任卫庆	发行人实际控制人	否
E、2020 年 6 月，持股平台蓝润园投资近亲属间份额转让			
转让方	受让方	受让方与发行人关系	是否构成股份支付
张祯祥	张跃祖	发行人职工，张祯祥之子	否
朱益民	朱虹	发行人职工朱益民之女	否
郑志明（已故）	黄彩君	发行人职工郑志明配偶	否
陈根乔（已故）	陈德英	发行人职工陈根乔配偶	否
陈根乔（已故）	陈明	发行人职工陈根乔之女	否
陈德英	陈明	发行人职工陈根乔之女	否

其中：

A、2019 年 6 月，杨丽等 17 名职工以 16 元/股的价格受让职工持股会预留股，属于企业为获取职工提供服务而授予权益工具，公司已根据企业会计准则要求，确认相应的股份支付费用；

B、朱益民与朱虹、董韶明与董小法、陈爱飞与许英杰之间的股权转让行为属于家族内部财产分割、继承、赠与等非交易行为导致股权变动，与发行人获得其服务无关，因此，本次股权转让不构成股份支付；

C、2019 年 8 月，持股平台蓝润园投资、红润园投资、黄润园投资及陈建国、李兴达、陈春雷的股权受让行为实质为解除股权代持，与发行人获得其服务无关，因此，本次股权转让不构成股份支付；

D、2019年11月、2020年4月，持股平台红润园投资份额转让

周毅、戴光杰分别将其持有的红润园投资 17.87 万元、53.62 万元出资额的股权转让给任卫庆。因个人资金问题，周毅、戴光杰与任卫庆按照协商价格进行股权转让，不涉及企业为获取职工和其他方提供服务的情形，不构成股份支付。

E、2020年6月，持股平台蓝润园投资份额转让

张祯祥与张跃祖、朱益民与朱虹、郑志明（已故）与黄彩君、陈根乔（已故）与陈德英、陈明、陈德英与陈明之间的份额转让行为属于家族内部财产分割、继承、赠与等非交易行为导致股权变动，不构成股份支付。

（三）2019年发行人确认股份支付费用 98.88 万元，授予股份的公允价值以评估价值确定。请结合评估假设和参数、业绩基础及变动预期、同行业并购重组市盈率水平等分析并披露授予股份公允价值的合理性和依据。

2019年6月，发行人对外转让原职工持股会预留股，杨丽等17名职工以16元/股的价格受让职工持股会预留股。独立的专业评估机构对股份公允价值进行了评估，并出具“银信财报字（2019）沪第367号”《宁波色母粒有限公司拟股份支付涉及的股东全部权益价值评估项目资产评估报告》，具体情况如下：

1、评估假设和参数、业绩基础及变动预期

（1）重要评估假设

1) 基础性假设

交易假设：假设评估对象处于交易过程中，评估师根据评估对象的交易条件等模拟市场进行估价，评估结果是对评估对象最可能达成交易价格的估计；

公开市场假设：假设评估对象及其所涉及资产是在公开市场上进行交易的，在该市场上，买者与卖者的地位平等，彼此都有获取足够市场信息的机会和时间，买卖双方的交易行为都是在自愿的、理智的、非强制条件下进行的；

企业持续经营假设：假设评估对象及其经营活动在可预见的将来会继续下去，不拟也不必终止经营或破产清算，可以在正常的经营过程中变现资产、清偿债务。

资产持续使用假设：假设在评估目的经济行为实现后，评估对象及其所涉及的资产将按其评估基准日的用途与使用方式在原址持续使用。

2) 宏观经济环境假设

国家现行的经济政策方针无重大变化；

在预测年份内银行信贷利率、汇率、税率无重大变化；

被评估单位所占地区的社会经济环境无重大变化；

被评估单位所属行业的发展态势稳定，与被评估单位生产经营有关的现行法律、法规、经济政策保持稳定。

3) 预测假设

假设评估对象能按照规划的经营目的、经营方式持续经营下去，其收益可以预测；

假设被评估单位生产经营所耗费的物资的供应及价格无重大变化；被评估单位的产品价格无不可预见的重大变化；

假设被评估单位管理层勤勉尽责，具有足够的管理才能和良好的职业道德，被评估单位的管理风险、资金风险、市场风险、技术风险、人才风险等处于可控范围或可以得到有效化解；

假设被评估单位在未来经营期内的资产规模、构成，主营业务，收入与成本的构成以及经营策略和成本控制等能按照被评估单位预测的状态持续，而不发生较大变化。不考虑未来可能由于管理层、经营策略以及商业环境等变化导致的资产规模、构成以及主营业务等状况的变化所带来的损益；

假设评估对象所涉及企业按评估基准日现有的管理水平继续经营，不考虑该企业将来的所有者管理水平优劣对企业未来收益的影响；

假设被评估单位在未来的经营期限内的财务结构、资本规模未发生重大变化；

假设收益期被评估单位制定的目标和措施能按预定的时间和进度如期实现，并取得预期效益；应收款项能正常收回，应付款项需正常支付；

假设无其他不可预测和不可抗力因素对被评估单位经营造成重大影响；

假设收益期被评估单位收入和成本均在一年内均匀发生，不考虑通货膨胀的影响；

假设预测期被评估单位可持续申请享受高新技术企业税收优惠政策，未来经营期企业所得税税率保持 15% 不变。

4) 评估对象于评估基准日状态假设

除评估师所知范围之外，假设评估对象及其所涉及资产的购置、取得或开发过程均符合国家有关法律法规规定。

除评估师所知范围之外，假设评估对象及其所涉及资产均无附带影响其价值的权利瑕疵、负债和限制，假设评估对象及其所涉及资产之价款、税费、各种应付款项均已付清。

除评估师所知范围之外，假设评估对象及其所涉及设备等有形资产无影响其持续使用的重大技术故障，该等资产中不存在对其价值有不利影响的有害物质，该等资产所在地无危险物及其他有害环境条件对该等资产价值产生不利影响。

(2) 参数情况

与本次授予股份公允价值评估相关的参数情况如下：

单位：万元

评估对象	预测期间	预测期营业收入 增长率	稳定期营业 收入增长率	利润率	折现率	预计未来现金 净流量的现值
评估基准日的股 东全部权益价值	2019年9-12月、 2020-2023年（后续 为稳定期）	1.97%- 17.44%	0.00%	根据预测的收 入、成本、费用 等计算	13.82%	53,000.00

本次评估选取与被评估单位类似的上市公司，按照加权平均资本成本（WACC）计算确定折现率。

加权平均资本成本指的是将企业股东预期回报率和付息债权人的预期回报率按照企业资本结构中的所有者权益和付息负债所占的比例加权平均计算的预期回报率，计算公式为：

$$WACC = K_e \times \frac{E}{E+D} + K_d \times (1-T) \times \frac{D}{E+D}$$

式中：WACC--加权平均资本成本

K_e --权益资本成本

K_d --债务资本成本

T --所得税税率

D/E --资本结构

债务资本成本采用现时的平均利率水平，权数采用企业同行业上市公司平均债务构成计算取得。

权益资本成本按国际通常使用的CAPM模型求取，计算公式如下：

$$K_e = R_f + \beta \times ERP + R_s = R_f + \beta \times (R_m - R_f) + R_s$$

其中： K_e --权益资本成本

R_f --无风险报酬率

R_m --市场收益率

β --系统风险系数

ERP--市场风险溢价

R_s --公司规模调整系数

(3) 业绩基础及变动预期

发行人本次评估的业绩基础及变动预期情况如下：

单位：万元

项 目	历史业绩			预测业绩					
	2017 年	2018 年	2019 年 1-8 月	2019 年 9-12 月	2020 年	2021 年	2022 年	2023 年	稳定期
营业收入	28,009.90	31,251.08	25,797.84	10,903.55	40,265.98	42,560.66	43,821.07	44,686.23	44,686.23
净利润	4,147.39	5,109.87	5,084.39	1,638.27	6,818.94	7,124.65	7,280.56	7,357.85	7,357.85
营业收入 增长率		11.57%	17.44%		9.71%	5.70%	2.96%	1.97%	0.00%

注：2019 年 1-8 月实现业绩及 2019 年 9-12 月预测业绩合计计算营业收入增长率

发行人以历史经营情况、期后订单情况为基础，综合考虑行业发展情况，自身客户开发维护情况及产能情况，对预测期收入及业绩情况进行预测，预测数据整体稳定合理。

2、同行业并购重组市盈率水平

因该次评估的基准日为 2019 年 8 月 31 日，故选取 2018-2019 年上市公司涉及境内橡胶和塑料制品行业并购案例进行比较，同行业并购重组市盈率水平及发行人股权公允价值市盈率水平情况如下：

同行业公司	并购基准日期	并购市盈率水平
杭叉集团（603298）	2018/12/31	15.40
崇达技术（002815）	2018/12/31	5.35
沃特股份（002886）	2018/12/31	5.08
平均值		8.61
宁波色母粒		10.37

由上表可知，发行人授予股份公允价值对应市盈率与同期同行业公司并购重组市盈率水平接近，估值较为合理。

综上所述，发行人以专业评估机构出具的以评估股东全部权益价值为目的的评估报告作为参考确定股份支付公允价值。发行人管理层在作出关键假设时考虑了：将预测期收入增长率与公司的历史收入增长率以及行业历史数据进行比较；将预测的毛利率与以往业绩进行比较，并考虑市场趋势；计算折现率时结合综合因素。结合以上对评估过程中关键参数的选择的分析，发行人授予的股份公允价值确定具有充分依据。同时，经比较同行业并购重组市盈率水平及发行人授予股份公允价值的市盈率水平，两者相近。因此，发行人授予的股份公允价值确定具有合理性。

会计师核查情况及结论：

1、核查程序

(1) 查阅相关股权转让协议及凭证，访谈相关自然人股东，了解股东个人基本情况及入股情况，取得《股东个人情况调查问卷》及《确认函》，核查确认相关股东任职企业与对外投资企业与发行人是否处于上下游行业或与发行人客户、供应商存在重合情况；

(2) 了解股份支付的形成背景、查阅发行人设立以来历次股权转让的股东会决议、股权转让协议、会计记录以及中国证监会首发业务若干问题解答等；对股权转让各方进行股权穿透核查，核查是否存在涉及股份支付的情况；判断入股价格是否公允，是否涉及股份支付事项；

(3) 对授予股份公允价值的评估过程进行复核，包括但不限于：通过将收入增长率、永续增长率等关键输入值与过往业绩、管理层预测及行业报告进行比较，审慎评价编制折现现金流预测中采用的关键假设及判断等。

2、核查意见

经核查，我们认为：

(1) 发行人已在招股说明书披露红润园投资有限合伙人的任职情况；红润园投资、黄润园投资、蓝润园投资有限合伙人未在发行人任职的，其相关情况已在招股说明书补充披露；相关股东任职或投资的企业与发行人及其上下游主营业务相同或与发行人的客户、供应商重合的情形已在招股说明书补充披露；

(2) 发行人已分析并披露报告期内存在的发行人向职工（含持股平台）、客户、供应商及其关联主体等转让股份的情形；除 2019 年 6 月，杨丽等 17 名职工以 16 元/股的价格受让职工持股会预留股，属于企业为获取职工提供服务而授予权益工具，公司已根据企业会计准则要求，确认相应的股份支付费用外，其他股权变动不构成股份支付，依据充分、合理；

(3) 2019 年，发行人授予股份公允价值合理、依据充分。

三、关于审核问询函“9.关于前五大客户。根据招股说明书，报告期内发行人前五大客户有 LG 集团、娃哈哈、怡毗化工、长阳科技、农夫山泉、纳爱斯等，前五大客户占比分别为 27.50%、25.57%、28.29%。怡毗化工销售金额为同一实际控制人控制的上海红宇化工科技有限公司、怡毗（上海）化工销售中心合并计算的销售金额。根据公开信息，怡毗（上海）化工销售中心于 2016 年成立，为个人独资企业，股东为马红中。请发行人：（1）分产品披露报告期内主要客户情况，包括但不限于设立时间、经营规模、销售内容、销售金额、产品应用领域、开始合作时间、信用政策等，与发行人、控股股东、实际控制人、

董事、监事、高级管理人员及其关系密切人员是否存在关联关系，解释并披露销售规模变化原因，结合在手订单，分析未来与各产品主要客户持续合作情况；

(2) 披露怡毗（上海）化工销售中心成立时间较短即成为发行人前五大客户的原因、与上海红宇化工科技有限公司（以下简称红宇化工）的具体关系、发行人向其销售产品的最终用途，结合同类产品其他客户销售价格比较情况分析销售价格公允性；(3) 根据申报材料，红宇化工 100%代理发行人产品，交易模式为发行人直接发货至其客户。请进一步披露前述交易模式的原因、该商业模式合理性、是否符合行业特征，红宇化工自身毛利率水平，发行人对其信用政策情况、毛利率水平及与其他客户相比差异情况，发行人与红宇化工是否存在其他利益安排，红宇化工及关联方是否直接或间接持有发行人拟股份。发行人其他客户是否存在 100%代理发行人产品的情况，如有，请参照前述事项对 100%代理发行人产品的客户进行披露；(4) 披露报告期内是否存在成立时间较短即成为发行人主要客户的情形，如有，请进一步分析合作原因和相关销售情况；(5) 结合同行业可比公司相关业务报告期内客户集中度情况、发行人业务性质与特征等，说明并披露发行人客户集中度是否符合行业特征。请保荐人、申报会计师核查并发表明确意见，并说明对发行人相关银行账户资金流水核查范围和核查结果，是否存在关联交易非关联化的情况，是否存在利益输送行为。”

【发行人回复】

(一) 分产品披露报告期内主要客户情况，包括但不限于设立时间、经营规模、销售内容、销售金额、产品应用领域、开始合作时间、信用政策等，与发行人、控股股东、实际控制人、董事、监事、高级管理人员及其关系密切人员是否存在关联关系，解释并披露销售规模变化原因，结合在手订单，分析未来与各产品主要客户持续合作情况

1、彩色母粒主要客户情况

单位：万元

序号	客户名称 [注 1]	设立时间	经营规模	期间	销售 内容	彩色母粒 销售金额	产品应用 领域	开始合作 时间	信用政策	销售规模变化原因	是否存在 关联关系	在手订单 [注 2]	持续合作 情况
11	纳爱斯	1997-03-12	2019 年度营业收入 243 亿元	2020 年度	彩色母粒等	1,414.64	日化用品	1998 年至今	月结 45 天	销售收入增加系产品性能稳定，客户需求增长	否	294.82	持续合作
				2019 年度		1,274.00							
				2018 年度		1,068.13							
2	欧普照明 [注 3]	2008-10-21	2019 年度营业收入 84 亿元	2020 年度	彩色母粒等	646.86	电子电器	2010 年至今	月结 45 天	销售规模基本稳定	否	119.64	持续合作
				2019 年度		663.30							
				2018 年度		629.55							
3	LG 集团	1995-05-24	2019 年度营业收入 106 亿元	2020 年度	白色母粒、彩色母粒、黑色母粒、受托加工、材料等	495.18	化工（塑料原料），客户的产品主要用于家用电器等领域	2002 年至今	月结 30 天	销售收入增长系客户带色塑料产品的生产增加从而对彩色母粒的产品需求亦有所增加	否	1,299.76	持续合作
				2019 年度		303.02							
				2018 年度		184.05							
4	帝斯曼[注 4]	1995-06-30	2019 年度营业收入约 15 亿元	2020 年度	彩色母粒	491.55	工程塑料	2019 年至今	票到 90 天	销售收入增长系其为报告期内发行人新开发客户，双方交易规模有所增长	否	139.15	持续合作
				2019 年度		270.94							
				2018 年度		-							
5	农夫山泉	1996-09-26	2019 年度营业收入 240 亿元	2020 年度	彩色母粒等	481.97	食品饮料包装	2005 年至今	月结 30 天	2020 年度农夫山泉销售收入下降主要系受疫情影响，农夫山泉相应产品市场销量有所下降，对发行人产品的采购需求有所减少，同时	否	110.34	持续合作
				2019 年度		1,114.16							
				2018 年度		1,248.41							

序号	客户名称 [注 1]	设立时间	经营规模	期间	销售 内容	彩色母粒 销售金额	产品应用 领域	开始合作 时间	信用政策	销售规模变化原因	是否存在 关联关系	在手订单 [注 2]	持续合作 情况
										应农夫山泉要求，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			
6	松下	1994-08-11	2018 年度销售额 80,027 亿日元	2020 年度	彩色母粒、功能母粒等	580.94	电子电器	1996 年至今	无锡松下月结 90 天；广东松下月结 25 天；杭州松下 2018-2019 年度票到 7 天，2020 年度票到次月 10 号付款	销售规模基本稳定，2020 年度销售收入减少系受疫情影响，客户采购需求有所减少	否	62.72	持续合作
				2019 年度		712.51							
				2018 年度		577.73							
7	得力集团 [注 5]	1992-12-22	2019 年度营业收入 321 亿元	2020 年度	彩色母粒、功能母粒、黑色母粒等	398.09	日用品	2002 年至今	月结 60 天	销售收入减少一方面系客户自身因市场竞争影响产品结构有所调整从而减少采购，另一方面系 2020 年上半年受疫情影响，客户销量有所减少	否	94.73	持续合作
				2019 年度		535.52							
				2018 年度		636.91							

序号	客户名称 [注 1]	设立时间	经营规模	期间	销售内容	彩色母粒 销售金额	产品应用 领域	开始合作 时间	信用政策	销售规模变化原因	是否存在 关联关系	在手订单 [注 2]	持续合作 情况
8	奥克斯	2001-06-23	2019 年度营业收入 340 亿元	2020 年度	彩色母粒、功能母粒、材料等	68.40	电子电器	2003 年至今	信用期 70 天	销售收入减少系客户向公司采购份额减少以及客户采购单价下降所致	否	7.97	持续合作
				2019 年度		440.81							
				2018 年度		648.26							

注 1：主要客户指报告期内为该产品前五大客户且双方报告期内某一年度该产品交易金额 200 万元以上的客户，下同；设立日期、经营规模、应用领域、开始合作时间、信用政策指客户集团母公司或客户与公司主要合作主体的相关数据，下同；

注 2：指截至 2021 年 2 月 28 日的报告期后实现销售的订单，下同；

注 3：欧普照明销售金额为同一实际控制人控制的苏州欧普照明有限公司、欧普照明电器（中山）有限公司等 3 家公司合并计算销售金额，下同；

注 4：帝斯曼指帝斯曼工程塑料（江苏）有限公司，下同；

注 5：得力集团销售金额为同一实际控制人控制的宁波得力文具有限公司、宁波得力文教用品有限公司等 5 家公司合并计算销售金额，下同

（2）白色母粒主要客户情况

单位：万元

序号	客户名称	设立时间	经营规模	期间	销售内容	白色母粒销售金额	应用领域	开始合作时间	信用政策	销售规模变化原因	是否存在 关联关系	在手 订单	持续合作 情况
1	LG 集团	1995-05-24	2019 年度营业收入 106 亿元	2020 年度	白色母粒、彩色母粒、黑色母粒、受托加工、材料等	5,367.01	化工（塑料原料），客户的产品主要用于家用电器等领域	2002 年至今	月结 30 天	销售收入增长系客户自身业绩增长，产品生产工艺改进逐步增加了带色塑料产品的生产从而对公司产品的采购需求增加	否	1,299.76	持续合作
				2019 年度		4,424.01							
				2018 年度		2,831.27							

序号	客户名称	设立时间	经营规模	期间	销售内容	白色母粒销售金额	应用领域	开始合作时间	信用政策	销售规模变化原因	是否存在关联关系	在手订单	持续合作情况
2	长阳科技	2010-11-16	2019 年度营业收入 9.1 亿元	2020 年度	白色母粒等	1,020.34	电子电器（光学薄膜领域）	2014 年至今	月结 30 天	2018-2019 年度，长阳科技的营业收入分别为 69,103.99 万元、91,026.11 万元，持续增长，公司销售收入增长系客户自身业绩增长导致采购需求增加所致，2020 年度销售收入有所下降主要系 2020 年下半年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	否	102.99	持续合作
				2019 年度		1,306.73							
				2018 年度		391.80							
3	怡毗化工	2012-08-13	2019 年度营业收入约 2,800 万元	2020 年度	白色母粒、功能母粒等	1,620.76	贸易商，终端主要为薄膜领域	2015 年至今	月结 30 天	销售规模基本稳定	否	519.82	持续合作
				2019 年度		1,805.97							
				2018 年度		1,698.78							
4	娃哈哈	1993-02-03	2019 年度营业收入 464.4 亿元	2020 年度	白色母粒、彩色母粒等	1,700.51	食品饮料包装	2014 年至今	月结 30 天	2019 年度销售收入增长系客户给予公司的供应份额增加	否	191.54	持续合作
				2019 年度		1,916.13							
				2018 年度		839.22							
5	兰埔成	2003-01-24	2019 年度营业收入约 3.27 亿元	2020 年度	白色母粒、功能母粒、受托加工等	1,173.03	电子电器（光学薄膜领域）	2015 年至今	月结 60 天	销售收入增长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，导致对公司色母粒产品需求增加	否	397.16	持续合作
				2019 年度		885.45							
				2018 年度		500.21							

序号	客户名称	设立时间	经营规模	期间	销售内容	白色母粒销售金额	应用领域	开始合作时间	信用政策	销售规模变化原因	是否存在关联关系	在手订单	持续合作情况
6	百佳年代 [注 1]	2007-09-25	2019 年度营业收入约 10 亿元	2020 年度	白色母粒等	282.08	电子电器（光学薄膜领域）	2018 年至今	月结 30 天	2019 年度销售收入增长系客户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，2020 年度有所减少系受疫情影响，客户采购需求减少；报告期后未实现销售，主要系 2020 年底因其他色母粒供应商竞争，公司的供应份额下降	否	-	持续合作
				2019 年度		1,123.27							
				2018 年度		228.53							
7	浙江华清新材料有限公司	2010-11-15	2019 年度营业收入约 1.02 亿元	2020 年度	白色母粒等	23.36	电子电器（光学薄膜领域）	2016 年至今	2018-2019 年度为货到票到次月底结清、2020 年度为信用期一个月	2020 年度销售收入减少系客户相关产品主要为出口销售，2020 年上半年受疫情影响较大，客户相应调整了产品结构，相关产品减少生产从而对色母粒的需求减少	否	19.47	持续合作
				2019 年度		226.38							
				2018 年度		271.61							
8	鹿山新材料 [注 2]	1998-11-12	2019 年度营业收入 5.2 亿元	2020 年度	白色母粒等	961.59	电子电器（光学薄膜领域）	2015 年至今	月结 30 天	2019 年度销售收入增长系客户自身业绩增长同时给予发行人的供应份额增加； 报告期后未实现销售，主要系 2021 年开始客户所使用的公司色母粒产品份额下降	否	-	持续合作
				2019 年度		955.44							
				2018 年度		307.78							

注 1： 百佳年代指常州百佳年代薄膜科技股份有限公司，下同；

注 2： 鹿山新材料销售金额为同一实际控制人控制的江苏鹿山新材料有限公司、广州鹿山新材料股份有限公司合并计算销售金额，下同

(3) 黑色母粒主要客户情况

单位：万元

序号	客户名称	设立时间	经营规模	期间	销售内容	黑色母粒销售金额	应用领域	开始合作时间	信用政策	销售规模变化原因	是否存在关联关系	在手订单	持续合作情况
1	台化兴业 [注 1]	2003-03-18	2019 年度营业收入 172.95 亿元	2020 年度	黑色母粒等	636.69	化工（塑料原料）	2016 年至今	货到票到一周内付款	2020 年度销售收入增长系客户相应产品市场需求增加因而对公司产品的采购需求增加	否	79.65	持续合作
				2019 年度		433.28							
				2018 年度		467.86							
2	宁波伊德尔 [注 2]	2004-10-11	2019 年度营业收入约 2.5 亿元	2020 年度	黑色母粒等	281.38	改性塑料（客户产品主要用于汽车塑料配件等领域）	2018 年至今	2018-2019 年度为月结 60 天、2020 年度为月结 30 天	销售收入增长系其为报告期内发行人新开发客户，双方交易规模有所增长	否	17.79	持续合作
				2019 年度		229.50							
				2018 年度		87.93							
3	LG 集团	1995-05-24	2019 年度营业收入 106 亿元	2020 年度	白色母粒、彩色母粒、黑色母粒、受托加工、材料等	391.77	化工（塑料原料），客户的产品主要用于家用电器等领域	2002 年至今	月结 30 天	2020 年度销售收入增长系新增了交易主体乐金化学（惠州）化工有限公司，因此合并披露后与 LG 集团黑色母粒的交易量有所增长	否	1,299.76	持续合作
				2019 年度		50.96							
				2018 年度		46.49							

注 1： 台化兴业指台化兴业（宁波）有限公司，下同；

注 2： 宁波伊德尔指宁波伊德尔新材料有限公司，下同

(4) 功能母粒主要客户情况

单位：万元

序号	客户名称	成立时间	经营规模	期间	销售内容	功能母粒销售金额	应用领域	开始合作时间	信用政策	销售规模变化原因	是否存在关联关系	在手订单	持续合作情况
1	上海魔核 [注 1]	2017-08-21	2019 年度营业收入约 2,800 万元	2020 年度	功能母粒等	547.77	贸易商, 终端客户主要为篷布、遮阳网、农业薄膜等产品客户	2017 年至今	货到付款	销售收入增长系客户新产品推出导致的采购需求增长, 该新产品性能较好, 终端客户需求持续增长	否	71.68	持续合作
				2019 年度		258.45							
				2018 年度		155.02							
2	远 纺 工 业 [注 2]	1996-09-25	2018 年度收入 63.1 亿元	2020 年度	功能母粒、彩色母粒等	373.62	化工 (塑料原料)	2005 至今	2018-2019 年度为月结 60 天、2020 年度为 3 个月	销售规模基本稳定, 销售规模变化系客户自身销售情况变化所致	否	88.50	持续合作
				2019 年度		318.16							
				2018 年度		437.45							
3	兰埔成	2003-01-24	2019 年度营业收入约 3.27 亿元	2020 年度	白色母粒、功能母粒、受托加工等	268.41	电子电器 (光学薄膜领域)	2015 年至今	月结 60 天	销售收入增长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, 导致对本公司色母粒产品需求增加	否	397.16	持续合作
				2019 年度		216.95							
				2018 年度		194.38							
4	奥克斯	2001-06-23	2019 年度营业收入 340 亿元	2020 年度	彩色母粒、功能母粒、材料等	92.32	电子电器	2003 年至今	信用期 70 天	销售收入减少系客户因产品工艺变化增加了对带色料的产品需求而对公司相关产品需求减少	否	7.97	持续合作
				2019 年度		144.28							
				2018 年度		68.75							

注 1: 上海魔核指上海魔核新材料科技有限公司, 下同;

注 2: 远纺工业销售金额为相互之间具有关联关系的远纺工业 (上海) 有限公司、武汉远纺新材料有限公司合并计算销售金额, 下同

（二）披露怡毗（上海）化工销售中心成立时间较短即成为发行人前五大客户的原因、与上海红宇化工科技有限公司（以下简称红宇化工）的具体关系、发行人向其销售产品的最终用途，结合同类产品其他客户销售价格比较情况分析销售价格公允性

1、披露怡毗（上海）化工销售中心成立时间较短即成为发行人前五大客户的原因、与上海红宇化工科技有限公司的具体关系、发行人向其销售产品的最终用途

怡毗化工成立于 2016 年 5 月 5 日，系马红中个人独资企业，红宇化工成立于 2012 年 8 月 13 日，系马红中的配偶房漪冰持股 100% 的公司，两家企业系马红中夫妻实际控制。报告期内，发行人向怡毗化工销售金额为同一实际控制人控制的红宇化工和怡毗化工合并计算销售金额。

发行人与红宇化工于 2015 年开始合作，红宇化工实际控制人马红中原为 Sukano（瑞士）色母粒产品国内代理商的员工，后独立创业经营色母粒、薄膜、聚酯切片等产品的贸易业务，红宇化工凭借其实际控制人马红中在行业内多年的销售经验和客户资源优势进行产品销售和市场开拓。红宇化工因发行人应用于薄膜领域的色母粒产品的成功推出，其认可发行人产品，所销售的色母粒产品均从发行人处采购。红宇化工根据下游客户需求向发行人进行采购，报告期内，其下游终端客户对该色母粒产品的需求量较大，因此红宇化工在报告期内成为发行人前五大客户。因自身业务板块的调整，红宇化工的色母粒销售业务自 2019 年开始由怡毗化工开展，因此与发行人的交易主体于 2019 年由红宇化工变更为怡毗化工，红宇化工这一主体相应停止与发行人的交易。因此，怡毗化工成立时间较短即成为发行人前五大客户。

怡毗化工根据其下游客户需求向发行人进行采购，其下游客户主要为天津万华股份有限公司（以下简称“天津万华”）、南京亚博联新材料科技股份有限公司（以下简称“南京亚博联”）等薄膜领域客户，怡毗化工所销售的色母粒产品均从发行人处采购，物流主要通过发行人直接发货至终端客户。怡毗化工作为贸易商独立开展经营活动，发行人不限制怡毗化工自身的客户开发，发行人向怡毗化工的销售为买断式销售，产品交付并由客户签收后风险报酬转移并确认收入。

发行人向怡毗化工销售的产品主要为白色母粒，报告期内，该类白色母粒主要用于怡毗化工客户的薄膜产品的生产中，主要用途系通过添加钛白粉浓度高、分散性好的色母粒产品用以提高薄膜产品的白度、遮盖度、成型加工性等性能。

2、结合同类产品其他客户销售价格比较情况分析销售价格公允性

报告期内，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中，发行人向怡毗化工销售的白色母粒价格与向其他应用于同类薄膜产品的主要客户所销售的白色母粒的均价的具体情况如下：

单位：吨、万元、万元/吨

期间	产品种类	数量	金额	单价	占向怡毗化工销售收入的 比例	其他同类薄膜产品主要客户 白色母粒销售均价
2020 年度	白色母粒	829.41	1,620.76	1.95	91.53%	1.94
2019 年度	白色母粒	923.91	1,805.97	1.95	94.62%	1.93
2018 年度	白色母粒	908.48	1,698.78	1.87	99.57%	1.91

报告期内，怡毗化工与其他同类薄膜主要客户白色母粒销售均价不存在显著差异，定价公允。因该类产品为定制化产品，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，因此不同客户的具体价格会有所不同，但均系在原材料基础上的公允价格。2019 年度，怡毗化工的产品售价有所上升，主要系因双方于 2018 年 8 月在所用原材料价格上升且预估未来原材料价格将继续上升时协商对白色母粒销售含税价格进行上调且 2018 年和 2019 年税率调整导致不含税价有所变化。

(三) 根据申报材料，红宇化工 100%代理发行人产品，交易模式为发行人直接发货至其客户。请进一步披露前述交易模式的原因、该商业模式合理性、是否符合行业特征，红宇化工自身毛利率水平，发行人对其信用政策情况、毛利率水平及与其他客户相比差异情况，发行人与红宇化工是否存在其他利益安排，红宇化工及关联方是否直接或间接持有发行人股份。发行人其他客户是否存在 100%代理发行人产品的情况，如有，请参照前述事项对 100%代理发行人产品的客户进行披露

1、请进一步披露前述交易模式的原因、该商业模式合理性、是否符合行业特征，红宇化工自身毛利率水平，发行人对其信用政策情况、毛利率水平及与其他客户相比差异情况，发行人与红宇化工是否存在其他利益安排，红宇化工及关联方是否直接或间接持有发行人股份

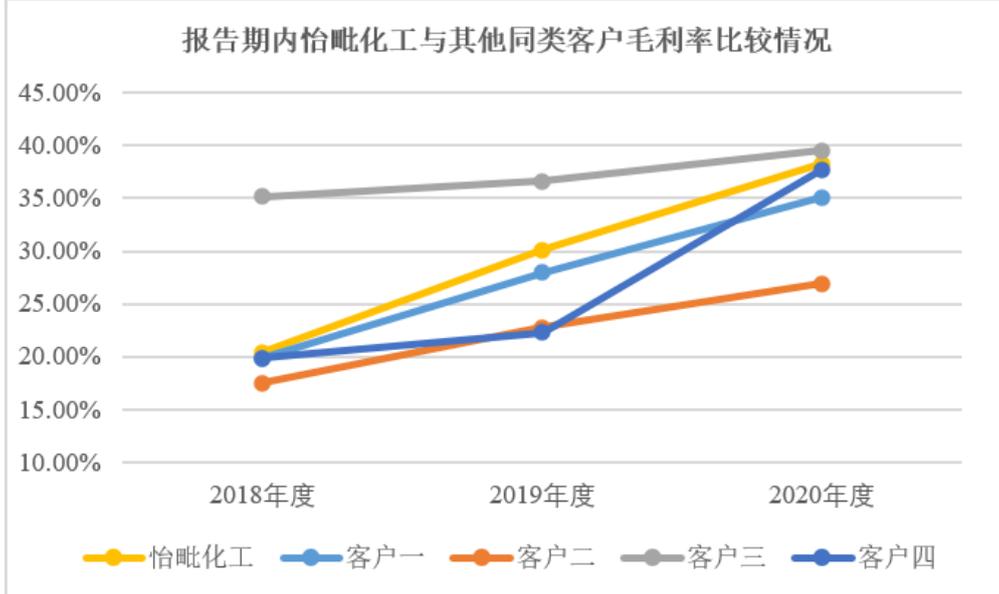
(1) 公司与怡毗化工的交易模式具体情况如下：

交易模式的原因	<p>怡毗化工所销售的色母粒产品均从发行人处采购，其物流情况主要系通过发行人直接发货至终端客户。怡毗化工作为贸易商，独立开展经营活动，按照公允价格从发行人处采购产品。</p> <p>怡毗化工实际控制人马红中原为 Sukano（瑞士）色母粒产品国内代理商的员工，后独立创业经营色母粒、薄膜、聚酯切片等产品的贸易业务，其具有一定的客户资源和丰富的销售经验，因发行人应用于薄膜领域的色母粒产品的成功推出，其出于对发行人产品品质等的认可向发行人采购色母粒产品，并向其客户销售，获取利润。因所采购色母粒产品的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。</p>
---------	--

商业模式合理性	<p>发行人向怡毗化工的销售为买断式销售，与向其他生产性企业客户的销售模式不存在差异，产品交付时风险报酬转移并确认收入。发行人对怡毗化工的经营不做管理亦不限制怡毗化工自身的客户开发，其作为贸易商独立开展经营活动。</p> <p>怡毗化工出于对发行人产品品质等的认可向发行人采购色母粒产品，其凭借在行业内多年的销售经验和资源优势进行产品销售，除色母粒产品贸易业务外，亦开展塑料原料、薄膜等产品的贸易业务，发行人基于对其客户资源、信用情况等判断与其开展稳定合作，双方开展独立、平等、互惠互利的合作，该合作模式具有合理性。</p>
是否符合行业特征	<p>色母粒行业下游客户众多，客户行业分布广泛，因此行业内普遍存在将产品销售给贸易商的情况，贸易商凭借其客户资源进行产品销售。根据同行业可比上市公司美联新材招股说明书披露，其境内销售部分客户为贸易商，销售方式均为直销、买断式销售，境外客户主要为贸易商，且其报告期内第一大客户均为贸易商；根据同行业可比上市公司苏州宝丽迪招股说明书披露，其销售以直供终端模式为主，以贸易商模式为辅，贸易商模式下，其将产品销售给贸易商，再由其销售给终端使用者，贸易商客户一般要求其直接发货至最终用户，因此贸易商客户一般不存在库存。</p> <p>发行人贸易商客户怡毗化工的色母粒产品均从发行人处采购，且采取直发至终端客户的模式具有合理性，符合行业特征。</p>
怡毗化工自身毛利率水平	根据从怡毗化工处获取的部分销售发票按照其销售单价及相对应的发行人向其销售单价进行测算，该部分产品的平均毛利率约为 11%
发行人对其信用政策情况	信用政策为月结 30 天
毛利率水平及与其他客户相比差异情况	报告期内，发行人向怡毗化工销售的主要产品为白色母粒，怡毗化工毛利率与应用于薄膜领域的同类白色母粒客户相比不存在重大差异
发行人与怡毗化工是否存在其他利益安排	发行人与怡毗化工不存在其他利益安排
怡毗化工及关联方是否直接或间接持有发行人股份	怡毗化工及关联方未直接或间接持有发行人股份

(2) 怡毗化工毛利率水平及与其他客户相比差异情况分析

报告期内，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中，发行人向怡毗化工销售的白色母粒毛利率水平与其他同类客户的毛利率水平比较情况具体如下：



报告期内，发行人向怡毗化工销售的白色母粒的毛利率逐年上升，与其他同类客户变动趋势基本一致。报告期内，发行人向怡毗化工销售白色母粒的毛利率水平，与其他同类客户的毛利率水平相比处于中间水平，不存在毛利率水平异于其他同类客户的情况。同类产品之间，不同客户的毛利率水平存在差异主要系公司产品属于定制化母粒，不同客户的产品需求存在差异，其生产所需的原材料型号、性能以及制作工艺、产品定价存在差异。

2、发行人其他客户是否存在 100%代理发行人产品的情况，如有，请参照前述事项对 100%代理发行人产品的客户进行披露

经核查，发行人不存在客户 100%代理发行人产品的情况，存在贸易商客户怡毗化工、上海魔核报告期内的色母粒产品均从发行人处采购的情况。

上海魔核系一家主要经营光稳定剂、抗静电剂等塑料生产助剂的贸易商，报告期内，发行人向其采购助剂产品同时向其销售部分色母粒产品。上海魔核系应其助剂客户的需求，与发行人合作对部分助剂产品进行工艺升级而向发行人采购部分色母粒产品，报告期内，其色母粒产品业务规模较小。发行人与上海魔核不存在其他利益安排，上海魔核及其关联方未直接或间接持有发行人股份。报告期内，发行人与上海魔核的交易情况如下：

序号	单位名称	2020 年度		2019 年度		2018 年度		主要销售内容	主要采购内容	销售定价方式	采购定价方式	结算方式
		销售额	采购额	销售额	采购额	销售额	采购额					
1	上海魔核	552.46	426.16	295.38	342.98	155.88	251.00	功能母粒等	助剂等	以原材料价格为基础，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，与对方协商产品定价	以市场价格为基础，经双方协商确定	采购为货到付款；销售为月结电汇

①采购情况

报告期内，发行人主要向上海魔核采购光稳定剂等生产助剂，具体采购情况如下：

单位：万元、吨、万元/吨

期间	采购内容	采购金额	采购数量	占采购总额的比例	采购均价
2020 年度	光稳定剂（艾迪科）	277.36	19.54	65.08%	14.19
	抗氧剂（巴斯夫）	43.29	13.22	10.16%	3.27
2019 年度	光稳定剂（艾迪科）	129.90	9.20	37.87%	14.12
	光稳定剂（国产）	90.46	13.34	26.37%	6.78
2018 年度	光稳定剂（国产）	141.72	19.76	56.46%	7.17
	抗静电剂	22.28	10.88	8.87%	2.05

因生产助剂种类细分繁多，非大宗商品，具体某一种生产助剂无市场报价，无法获取进行比较。根据上海魔核向其终端供应商的采购单价测算，报告期内其销售生产助剂给发行人的毛利率在 3.15%至 10.22%之间，该毛利率在合理范围内，因此发行人向上海魔核的采购价格定价公允。

②销售情况

由于上海魔核系销售光稳定剂、抗静电剂等生产助剂的贸易商，其部分客户出于生产工艺的便利性和环保角度考虑，希望能够将粉状的生产助剂改为颗粒状，因此，上海魔核与发行人沟通，为其生产定制化的功能母粒以满足该类客户的需求。报告期内，发行人向上海魔核销售的功能母粒平均毛利率分别为 10.66%、12.38%、9.97%，低于发行人功能母粒平均毛利率，主要原因为该类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。

基于上述，发行人与上海魔核发生的销售业务，价格公允。

（四）披露报告期内是否存在成立时间较短即成为发行人主要客户的情形，如有，请进一步分析合作原因和相关销售情况

报告期内，除怡毗化工外发行人不存在其他成立时间较短即成为发行人主要客户的情形。报告期内，发行人前十大客户的成立时间及其与发行人的合作时间情况具体如下：

序号	客户名称	成立时间	合作时间
1	LG 集团	1995-05-24	2002 年至今
2	娃哈哈	1993-02-03	2014 年至今
3	怡毗化工	2016-05-05	2015 年至今[注]
4	长阳科技	2010-11-16	2014 年至今
5	纳爱斯	1997-03-12	1998 年至今

序号	客户名称	成立时间	合作时间
6	农夫山泉	1996-09-26	2005 年至今
7	百佳年代	2007-09-25	2018 年至今
8	兰埔成	2003-01-24	2015 年至今
9	鹿山新材料	1998-11-12	2015 年至今
10	松下	1994-08-11	1996 年至今
11	奥克斯	2001-06-23	2003 年至今
12	得力集团	1992-12-22	2002 年至今
13	台州遮阳	1996-03-19	1996 年至今
14	欧普照明	2008-10-21	2010 年至今
15	山东圣和	2011-05-13	2014 年至今

注：与同一实际控制人控制的红宇化工的合作时间开始于 2015 年，红宇化工成立于 2012 年

报告期内，除怡毗化工外，发行人不存在其他成立时间较短即成为发行人主要客户的情形。

（五）结合同行业可比公司相关业务报告期内客户集中度情况、发行人业务性质与特征等，说明并披露发行人客户集中度是否符合行业特征

报告期内，公司向前五名客户的销售金额占当期营业收入的比例分别为 25.57%、28.29%、30.15%，不存在客户集中度较高的情形，发行人客户集中度情况符合行业特征。

报告期内，发行人与同行业可比上市公司前五名客户销售收入占当期营业收入的比例情况如下：

公司名称	2020 年度	2019 年度	2018 年度
美联新材	13.69%	12.77%	15.65%
道恩股份	-	42.65%	21.99%
苏州宝丽迪	31.70%	30.84%	28.76%
平均值	22.70%	28.75%	22.13%
宁波色母粒	30.15%	28.29%	25.57%

注：美联新材于 2021 年 2 月披露的《关于公司申请向特定对象发行股票的审核问询函的回复》中披露了 2018 年度、2019 年度、2020 年 1-9 月的色母粒前五大客户，此处 2020 年度数据为 2020 年 1-9 月美联新材色母粒前五大客户的销售金额占比；道恩股份未披露 2020 年度前五大客户情况；苏州宝丽迪 2020 年度数据为 2020 年 1-6 月其前五大客户的销售金额占比

报告期内，发行人前五名客户销售收入占当期营业收入的比例较为稳定，客

户集中度较低，与同行业可比上市公司不存在重大差异。发行人的客户集中度较美联新材相对较高主要系发行人前五名客户主要为下游行业内的大型企业，其采购规模相对较大；道恩股份前五名客户的销售收入占比变化较大主要系其向第一大客户青岛海尔零部件采购有限公司及其关联方的销售收入变化所致。

发行人所属色母粒行业下游应用领域广泛，产品在电子电器、日用品、食品饮料、化工、日化、建材、农业、汽车、医疗等行业均广泛使用，下游行业分布广泛，客户群体较为丰富，且色母粒产品在下游客户产品中添加比例较低（一般为2%-5%），因此对单一客户的销售收入占比较低，客户集中度较低。

因此，发行人的客户集中度情况与同行业可比上市公司相比不存在重大差异，且与色母粒行业特点相符，符合行业特征。

会计师核查情况及结论：

请保荐人、申报会计师核查并发表明确意见，并说明对发行人相关银行账户资金流水核查范围和核查结果，是否存在关联交易非关联化的情况，是否存在利益输送行为

1、核查程序

（1）查阅发行人销售明细表，统计发行人向主要客户的销售情况；获取主要客户的销售合同，了解双方的合同条款内容、信用期的约定内容等；统计在手订单，分析与主要客户的持续合作情况；

（2）访谈发行人总经理、销售部门负责人、销售人员，了解发行人主要客户的获取途径及方式，双方的合作历史、合作模式、交易背景，主要客户基本情况及业务情况，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；

（3）访谈发行人主要客户，了解主要客户的基本信息、客户主营业务及业务规模、采购发行人产品的具体用途、双方的合作情况和交易情况、贸易商客户的终端客户及终端销售情况、与发行人的关联关系等情况；

（4）通过国家企业信用信息公示系统、企查查、主要客户官网等查询主要客户的基本信息、业务情况等信息；通过巨潮资讯网和搜索引擎见微数据等查询主要客户与其他企业的交易情况；通过百度等搜索引擎查询知名客户的业务情况、新闻报道；查阅同行业可比上市公司年报及招股说明书，了解发行人客户集中度以及同行业可比上市公司客户集中度情况；

（5）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发行人报告期内主要客户及其股东、董事、监事、高级管理人员是否存在异常资金往来；

（6）对主要客户的收入进行核查，核查程序包括销售控制测试、真实性核查、截止性测试、客户走访、函证、期后回款测试等；了解并分析对主要客户的销售数量、销售价格、销售毛利率的变动情况；了解并分析各客户之间的销售价格和毛利率差异原因、分析定价公允性；

（7）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；

（8）将主要客户的股东、董监高等信息与发行人股东、董监高、员工、客户等进行比对，核查是否存在关联关系等；

（9）访谈怡毗化工和发行人总经理，了解双方的合作背景、怡毗化工的基本情况、发行人向其销售产品的用途，了解双方合作模式及原因、怡毗化工自身毛利率情况；向怡毗化工实际控制人马红中了解其所经营业务情况，除色母粒业务外马红中亦经营薄膜、聚酯切片等产品的相关业务，色母粒业务规模占比约为30%左右；查询怡毗化工相关产品的配方情况，比较分析发行人向怡毗化工及向其他同类客户的销售价格和毛利率情况；核查发行人向怡毗化工发货记录、双方签订的销售合同，进行销售穿行测试、销售回款测试，向怡毗化工发函询证，确认收入真实性；获取怡毗化工对外销售色母粒产品的部分销售发票，测算其自身毛利率情况；查询同行业可比上市公司的销售模式情况，对比发行人与怡毗化工合作模式的异同；查阅怡毗化工及其终端客户的官网、通过巨潮资讯网和搜索引擎见微数据等查询怡毗化工及其终端客户与其他企业的交易情况及产品情况，根据上市公司江苏华信新材料股份有限公司、新三板公司江西邦力达科技股份有限公司公开披露信息显示，红宇化工曾系其报告期内前五大供应商，采购产品分别为聚酯切片、聚酯薄膜。

2、核查意见

经核查，我们认为：

（1）发行人已在招股说明书披露报告期内主要客户情况，与发行人、控股股东、实际控制人、董事、监事、高级管理人员及其关系密切人员是否存在关联关系，销售规模变化原因，未来与各产品主要客户持续合作情况；

（2）发行人已在招股说明书披露怡毗（上海）化工销售中心成为发行人前五大客户的原因和背景、与上海红宇化工科技有限公司的具体关系、发行人向其销售产品的最终用途；发行人向怡毗化工的销售价格公允；

(3) 发行人已在招股说明书披露与怡毗化工交易模式的原因、商业模式合理性、是否符合行业特征，怡毗化工自身毛利率水平，发行人对其信用政策情况；报告期内，发行人向怡毗化工销售的白色母粒的毛利率与其他同类产品客户的毛利率水平相比处于中间水平；发行人与怡毗化工不存在其他利益安排，怡毗化工及关联方未直接或间接持有发行人的股份；发行人其他客户不存在 100%代理发行人产品的情况；

(4) 报告期内，除怡毗化工外，发行人不存在成立时间较短即成为发行人主要客户的情形；

(5) 发行人客户集中度符合行业特征；

(6) 发行人相关银行账户资金流水不存在异常，不存在关联交易非关联化的情况，不存在利益输送行为。

四、关于审核问询函“10.关于 LG 销售金额变化和受托加工。据招股说明书披露，报告期内，公司对主要客户 LG 集团下属乐金甬兴的主营业务收入分别为 208.16 万元、3,041.18 万元、4,727.03 万元。其中 2018 年度销售收入增长较快，主要系业务合作模式调整所致，公司与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。报告期内，公司受托加工模式下的销售收入分别为 1,163.62 万元、1,085.58 万元、1,271.28 万元，占主营业务收入的比例分别为 4.64%、3.47%、3.20%。请发行人：（1）结合与乐金甬兴的受托加工合同条款与销售商品合同条款，补充披露 2018 年与乐金甬兴的合作模式调整原因，调整前后同类产品毛利率是否发生较大变化及原因，发行人是否已与乐金甬兴终止原受托加工协议；（2）披露 2018 年以后，发行人向乐金甬兴是否存在既采购又销售、或采购乐金甬兴指定原材料加工后向其销售的情形。如有，请结合典型合同条款分析转变为销售模式后，发行人是否独立承担原材料生产加工中的保管和灭失风险、价格波动风险、应收账款信用风险，是否具备对最终产品完整销售定价权，说明并披露转变为销售商品模式的依据和合理性，会计处理是否符合《企业会计准则》的规定；（3）披露发行人存在受托加工模式的商业合理性，是否符合行业惯例，受托加工的主要客户情况，分析受托加工费的定价模式、价格公允性、不同客户之间受托加工费之间的差异及合理性。请保荐人和申报会计师核查并发表明确意见。”

【发行人回复】

（一）结合与乐金甬兴的受托加工合同条款与销售商品合同条款，补充披露 2018 年与乐金甬兴的合作模式调整原因，调整前后同类产品毛利率是否发生较大变化及原因，发行人是否已与乐金甬兴终止原受托加工协议；

1、结合与乐金甬兴的受托加工合同条款与销售商品合同条款，补充披露 2018 年与乐金甬兴的合作模式调整原因

发行人与乐金甬兴合作初期，后者为保证新供应商的产品质量满足自身标准，双方约定采取受托加工的合作模式，乐金甬兴负责提供产品所需的全部原材料，并向公司派驻工作人员进行存货管理及技术指导，受托加工合同主要条款约定如下：“产品生产所需的原辅材料均由甲方向乙方无偿提供”、“加工方从 LG 甬兴处无偿接收并保管、加工的原辅材料所有权归 LG 甬兴”、“每月乙方需向甲方提供当月实际生产的合同产品数量、合同产品库存数量、原辅材料库存数量及核算后的当月收率，甲方派人到乙方公司进行实际核查后，根据合同规定支付乙方委托加工费用”。

经过多年的业务合作，公司已掌握产品的生产工艺、质量标准要求，出于管理便利的考虑，自 2018 年 2 月起，发行人与乐金甬兴达成一致，将合作模式调整为销售商品模式，双方签署基本采购合同，主要条款约定如下：“甲方每次采购合同产品时应向乙方发出订单，订单内容包括但不限于合同产品的规格、单价、数量、交付日、交付地点及货款支付日等”、“合同产品的价格包含乙方将合同产品运送至甲方指定地点并交付给甲方（含甲方指定接收人）的所有费用，包括但不限于成本、利润、税金、包装费、运费、装卸费、保险费、仓储费、售后服务等所有费用”、“甲方以月结电汇方式向乙方支付货款，货物经甲方验收合格后，乙方开具与交货货值一致的全额增值税发票给甲方”。

2、乐金甬兴业务模式调整前后同类产品毛利率是否发生较大变化情况及原因

公司与乐金甬兴的毛利率自 2018 年度大幅下降，主要原因为业务模式变化所致。2017 年度，公司与乐金甬兴的业务合作模式均为受托加工，材料全部由乐金甬兴提供，公司的销售收入主要为加工费，故单位产量销售收入基数较小，而 2018 年逐步由受托加工模式调整为销售商品模式，由此单位产量销售收入基数（包括加工费、材料成本）大幅增加，在单位产量盈利整体稳定的情况下，由于销售收入基数大幅增加，导致 2018 年度开始毛利率大幅降低。

2018-2020 年度，公司主要向乐金甬兴销售白色母粒，毛利率逐年上升，变动趋势与白色母粒整体毛利率变动趋势相符，毛利率上升主要受原材料价格逐年下降的影响。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，且之前由其指导生产，故定价利润空间较小，毛利率较低。

3、发行人是否已与乐金甬兴终止原受托加工协议

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。

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》，故上述《委托加工基本合同》按照约定已于 2018 年 1 月 31 日终止实施。

(二) 披露 2018 年以后，发行人向乐金甬兴是否存在既采购又销售、或采购乐金甬兴指定原材料加工后向其销售的情形。如有，请结合典型合同条款分析转变为销售模式后，发行人是否独立承担原材料生产加工中的保管和灭失风险、价格波动风险、应收账款信用风险，是否具备对最终产品完整销售定价权，说明并披露转变为销售商品模式的依据和合理性，会计处理是否符合《企业会计准则》的规定；

2018 年以后，发行人向乐金甬兴存在既采购又销售，具体情况如下：

单位：万元

项 目	2020 年度	2019 年度	2018 年度
采购金额	331.38	4.27	846.32
销售金额	5,862.19	4,727.03	3,041.18

由上表可知，发行人 2018 年以后仍存在向乐金甬兴采购原材料的情况，但与销售规模相比，远远小于公司向乐金甬兴销售产品生产所需的原材料金额，采购主要原因为乐金甬兴作为大型知名树脂供应商，树脂销售业务开展良好，发行人出于生产需求，综合考虑市场供应、价格、材料质量等因素，自主选择向乐金甬兴采购部分原材料，形成该部分采购业务。

发行人与乐金甬兴签订的采购合同规定：“交货方式：自提的，风险至提货之时起转移至需方；产品确实有质量问题的，供方以合格品替代，但因需方使用、保管不当等非供方原因造成产品质量问题的，供方不承担任何责任；结算方式：需方以电汇方式在每月的最后一日前支付当月的货款”，根据上述采购合同约定，发行人独立承担原材料生产加工中的保管和灭失风险及价格波动风险。

同时，根据上文关于发行人与乐金甬兴销售合同主要条款的描述，发行人独立承担应收账款信用风险，具备对最终产品完整销售定价权。

综上所述，根据发行人与乐金甬兴签订的销售合同、采购合同约定及业务实际执行情况，发行人与乐金甬兴分别独立签订销售合同、采购合同，完全承担原材料生产加工中的保管和灭失、价格波动等风险，具备对最终产品的完整销售定价权，承担最终产品销售对应应收账款的信用风险，同时发行人向乐金甬兴采购材料金额与产品销售金额相比，规模较小，实际规模比例不构成受托加工情况，故发行人与乐金甬兴合作模式转换具有可靠依据，具有合理性，会计处理符合《企业会计准则》的规定。

(三) 披露发行人存在受托加工模式的商业合理性，是否符合行业惯例，受托加工的主要客户情况，分析受托加工费的定价模式、价格公允性、不同客户之间受托加工费之间的差异及合理性。

1、存在受托加工模式的商业合理性，是否符合行业惯例

发行人主要为客户提供色母粒定制化生产业务，不同客户对产品均有各自不同的需求。其中，一部分客户对产品质量或加工工艺有指定性能要求，出于保护生产配方或材料等商业秘密的考虑，故向发行人提供对应材料委托生产；同时，另一部分客户自身从事塑料上下游业务，拥有原材料采购渠道，出于成本效益的考虑，故由其提供原材料委托发行人生产以降低成本。前述客户导致发行人存在受托加工业务，具有商业合理性。

发行人同行业可比上市公司未披露是否存在受托加工模式。发行人存在少量受托加工模式与其定制化生产模式、不同客户的个性化需求相关，具有商业合理性，也符合行业惯例。

2、受托加工的主要客户情况，分析受托加工费的定价模式、价格公允性、不同客户之间受托加工费之间的差异及合理性

报告期内，公司受托加工的客户较为集中，以下主要客户销售收入占受托加工收入的比例分别为 69.74%、68.30%、54.41%，具体情况如下：

单位：元/kg

客户名称	销售单价	合作及定价模式
台州遮阳	1.43-18.45	客户提供助剂，公司提供剩余材料并收取加工费，定价包括材料费用、加工费用
慈溪市顺达实业有限公司		客户提供树脂，公司提供剩余材料并收取加工费，定价包括材料费用、加工费用
斯威克		客户提供全部原材料，公司仅收取加工费用
兰埔成		客户提供全部原材料，公司仅收取加工费用，同时，客户承担运费及生产、运输途中的损耗
回天新材料		客户提供树脂，公司提供剩余材料并收取加工费，定价包括材料费用、加工费用

注：斯威克指常州斯威克光伏新材料有限公司，下同

由上表可知，由于不同客户委托加工的需求不同，其向发行人来料方式也存在区别。

斯威克、兰埔成的委托加工业务提供全部材料，发行人仅负责加工，因此仅收取加工费用，致使定价整体低于其他受托加工客户。兰埔成于 2020 年新增造粒受托加工业务，原材料全部由对方提供，且来料已按一定比例完成混合，发行人只须直接将来料进行混炼挤出，不存在称量配色过程，因此技术附加值相对较低，同时产成品由其自提，因此定价相对斯威克较低。

台州遮阳、慈溪市顺达实业有限公司、回天新材料的委托加工业务提供部分

材料，发行人负责提供剩余材料并加工，故定价包含材料成本和加工费用，致使定价高于上述纯加工客户。

综上所述，发行人根据向受托加工客户自主提供材料的区别及加工的难易程度进行个别定价，导致不同客户间定价存在差异，符合实际业务情况，具有合理性。

会计师核查情况及结论：

1、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，了解模式转变前后业务流程区别及业务实质；

(2) 获取并检查乐金甬兴受托加工合同、销售合同、采购合同及相关业务单据，包括物流单据、发票及银行单据，对照中国证监会首发业务若干问题解答的相关规定，分析并复核发行人对乐金甬兴受托加工模式转变为销售商品模式会计处理的准确性、合理性；

(3) 获取乐金甬兴受托加工明细及销售、采购明细，分析复核毛利率变动合理性；

(4) 对发行人主要受托加工客户的合作及定价模式进行了解，并获取相关合同、物流记录、结算记录、发票及银行单据，复核定价合理性。

2、核查意见

经核查，我们认为：

(1) 发行人与乐金甬兴的合作模式调整原因真实、合理，原受托加工业务实质已终止，调整前后同类产品毛利率变化符合发行人实际经营情况，具有合理性；

(2) 转变为销售商品模式后，发行人独立承担原材料生产加工中的保管和灭失风险、价格波动风险、应收账款信用风险，具备对最终产品完整销售定价权，转变为销售商品模式的依据充分、合理，会计处理符合《企业会计准则》的规定；

(3) 发行人存在受托加工业务与其自身生产模式、不同客户个性化需求相关，具有商业合理性，符合行业惯例；发行人受托加工的主要客户受托加工费的定价系根据其提供材料情况、加工难易程度、订单规模确定，价格公允，不同客户之间受托加工费存在差异的主要原因为提供材料情况、加工难易程度、订单规模不同，具有合理性。

五、关于审核问询函“12.关于产品价格。据招股说明书披露，发行人主要产品彩色母粒单价为 2.44 万元/吨、2.46 万元/吨和 2.46 万元/吨，白色母粒单价为 1.78 万元/吨、1.87 万元/吨和 1.84 万元/吨，黑色母粒单价为 2.01 万元/吨、1.92

万元/吨和 1.94 万元/吨，受托加工业务单价为 0.44 万元/吨、0.58 万元/吨和 0.52 万元/吨。发行人采购成本方面，2018 年度公司主要原材料采购单价同比上升，其中，颜料、钛白粉、炭黑的平均采购单价分别同比上涨 10.23%、2.75%、0.42%。2019 年度，公司销售产品业务中，彩色母粒、白色母粒、黑色母粒、功能母粒产品平均单位成本分别同比下降 7.21%、7.33%、4.85%、3.54%，主要系公司主要原材料平均采购单价同比下降所致，其中，树脂、钛白粉、炭黑平均采购单价分别同比下降 13.02%、3.82%、9.88%。请发行人：（1）补充披露产品定价原则、提价策略和频率，结合影响价格的因素（如原材料采购价格、客户结构变化等）报告期内变化情况，分析并披露报告期内主要产品价格变动原因，产品价格变化与原材料采购价格变化趋势是否一致；（2）披露 2018 年白色母粒涨价、黑色母粒降价的原因；2019 年炭黑平均采购单价下降，但销售单价上升的原因；（3）披露发行人产品价格与市场价格、同行业可比公司同类产品价格是否存在显著差异及合理性；（4）披露发行人同类型产品不同客户销售价格是否存在较大差异，如是，请进一步说明并披露差异情况和原因；（5）披露 2018 年受托加工单位销售价格大幅上升的原因。请保荐人和申报会计师核查并发表明确意见。”

【发行人回复】

（一）补充披露产品定价原则、提价策略和频率，结合影响价格的因素（如原材料采购价格、客户结构变化等）报告期内变化情况，分析并披露报告期内主要产品价格变动原因，产品价格变化与原材料采购价格变化趋势是否一致；

1、产品定价原则

公司各类产品主要采取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。

公司主要产品包括彩色母粒、白色母粒、黑色母粒、功能母粒等，不同类别产品的生产成本、工艺水平、技术难度、市场竞争情况存在差异，一般而言，公司彩色母粒和功能母粒产品售价高于黑色母粒和白色母粒，主要原因为：①除树脂、助剂外，公司彩色母粒和功能母粒产品原材料还包括颜料、功能助剂等，价格通常高于黑色母粒产品使用的炭黑，因此彩色母粒和功能母粒产品的单位成本通常高于黑色母粒，售价也相对更高；②彩色母粒和功能母粒定制化程度通常高于白色母粒和黑色母粒，一般需要公司技术部门进行配色和打样，故彩色母粒、功能母粒产品具有更高的配套技术服务成本，毛利率一般高于白色母粒和黑色母粒，售价也相对较高；③公司白色母粒产品客户集中度较高，客户采购规模相对

较大且采购品种较为单一，因此双方合作过程中公司倾向于设定相对较低的价格以提高销量、扩大市场占有率，导致公司白色母粒产品平均销售单价较低。

2、单价波动情况

总体而言，报告期内，公司彩色母粒、功能母粒、黑色母粒各规格产品售价相对稳定，平均单价的小幅波动主要由销售结构变动引起，主要原因为：①色母粒采购成本占客户最终产品成本比例一般较低，但对最终产品性能或外观影响程度较高，因此客户通常对公司产品质量的重视程度高于售价，进而导致公司彩色母粒、功能母粒、黑色母粒各规格产品售价相对稳定；②公司彩色母粒、功能母粒、黑色母粒产品应用领域广泛，涉及电子电器、日用品、食品饮料、化工、日化、建材、农业、汽车、医疗等多个行业，客户数量较多且较为分散，单一客户的采购金额及采购比例相对较小，单一客户的价格变动对平均单价的影响也相对较小；③公司销售的彩色母粒、功能母粒定制化程度相对较高，使用的原材料种类也相对较多，单一原材料的价格波动对售价的影响相对较小。报告期内，公司白色母粒客户较为集中，产品规格也相对较少，其平均单价波动与原材料价格波动较为一致。

报告期内，当主要原材料价格出现较大幅度上涨时，公司会尝试与客户协商提升产品单价，以抵消原材料价格波动带来的影响。

报告期内，公司主要产品单价波动情况如下：

单位：吨、万元、万元/吨

项 目	2020 年度			2019 年度			2018 年度		
	销量	销售收入	单价	销量	销售收入	单价	销量	销售收入	单价
彩色母粒	6,991.18	16,883.01	2.41	6,838.68	16,839.15	2.46	6,387.32	15,681.34	2.46
白色母粒	8,223.40	14,765.97	1.80	7,638.63	14,083.85	1.84	4,418.81	8,242.48	1.87
黑色母粒	3,171.05	6,157.31	1.94	2,383.46	4,628.36	1.94	1,893.29	3,627.61	1.92
功能母粒	1,093.29	2,881.97	2.64	1,078.66	2,720.25	2.52	931.36	2,384.04	2.56
合 计	19,478.92	40,688.25	2.09	17,939.43	38,271.61	2.13	13,630.78	29,935.47	2.20

①彩色母粒

报告期内，公司彩色母粒产品平均销售单价分别为 2.46 万元/吨、2.46 万元/吨、2.41 万元/吨。

2020 年度，公司彩色母粒产品平均销售单价由 2.46 万元/吨变动至 2.41 万元/吨，主要原因为：

A、销售结构变动。a、2020 年度，公司对 LG 集团销售收入占比上升，由 1.80% 上升至 2.93%，由于彩色母粒主要销售给 LG 集团下属乐金甬兴，乐金甬兴对公司总采购额较高、信用较好，且双方同处宁波市运费较低，故公司对其销售单价较低，同时，公司向中钞实业有限公司（以下简称“中钞实业”）、帝斯

曼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同比下降；b、2020年度，受疫情影响，农夫山泉对公司产品需求量减少，销售收入占比由6.62%下降至2.85%，此部分食品接触材料用彩色母粒销售单价较高，导致公司彩色母粒产品平均销售单价同比下降。

B、单价变动。2020年度，公司对农夫山泉等客户的平均销售单价略有下降，导致公司彩色母粒产品平均销售单价较上年度下降。

2019年度，公司彩色母粒产品平均销售单价波动较小，主要系公司彩色母粒定价较为稳定所致。

②白色母粒

报告期内，公司白色母粒产品平均销售单价分别为1.87万元/吨、1.84万元/吨、1.80万元/吨。

2020年度，公司白色母粒产品平均销售单价由1.84万元/吨变动至1.80万元/吨，较2019年度下降0.04万元/吨，主要系公司向娃哈哈、LG集团等客户销售的白色母粒售价下降所致。2020年度，受白色母粒主要原材料树脂、钛白粉采购单价下降的影响，公司对LG集团、娃哈哈等客户平均销售单价同比下降，LG集团、娃哈哈为公司白色母粒产品主要客户，2020年度销售收入占比合计为47.86%，总体导致公司白色母粒产品平均销售单价下降。

2019年度，公司白色母粒产品平均销售单价由1.87万元/吨变动至1.84万元/吨，同比下降0.03万元/吨，下降幅度1.16%，主要系产品价格变动与销售结构变动共同影响所致：A、产品价格变动，2019年度，受主要原材料树脂、钛白粉采购单价下降的影响，公司对LG集团等客户的白色母粒单价同比下降，2019年度公司向LG集团销售白色母粒产品4,424.01万元，销售收入占比为31.41%，其平均销售单价由1.95万元/吨下降至1.89万元/吨，导致公司白色母粒产品平均销售单价同比下降；B、销售结构变动，2019年度，公司向娃哈哈销售白色母粒产品1,916.13万元，销售收入占比由2018年度的10.18%上升至13.61%，前述白色母粒为PE类色母粒，平均销售单价低于平均水平较多（2019年度为1.50万元/吨），导致2018年度公司白色母粒产品平均销售单价同比下降。

2018年度，公司白色母粒产品平均销售单价由1.78万元/吨变动至1.87万元/吨，同比上升0.09万元/吨，上升幅度4.55%，主要系销售结构变动与产品价格调整共同影响所致：A、销售结构变动，2018年度，公司调整了与LG集团下属乐金甬兴的业务合作模式，由受托加工模式调整为直接销售色母粒产品模式，当年度公司向LG集团销售白色母粒产品2,831.27万元，销售收入占比为34.35%，其平均销售单价为1.95万元/吨，高于平均水平，导致2018年度公司白色母粒产品平均销售单价同比上升；B、产品价格变动，2018年度，受主要原材料钛白粉

采购单价上升的影响，公司对怡毗化工等客户的白色母粒单价同比上升，导致公司白色母粒产品平均销售单价同比上升。

③黑色母粒

报告期内，公司黑色母粒产品平均销售单价分别为 1.92 万元/吨、1.94 万元/吨、1.94 万元/吨。总体而言，报告期内，公司各规格黑色母粒产品价格较为稳定，主要系色母粒采购成本占客户最终产品成本比例一般较低，但对最终产品性能或外观影响程度较高，因此客户通常对公司产品质量的重视程度高于售价，进而导致公司黑色母粒各规格产品售价相对稳，同时，黑色母粒客户采购规模通常低于白色母粒较多，议价能力较弱，故公司通常不会轻易下调黑色母粒产品销售价格，报告期内各规格黑色母粒产品价格较为稳定，黑色母粒平均销售单价的变动主要由销售结构变动引起。

2020 年度，公司黑色母粒产品平均销售单价波动较小，主要系公司各规格黑色母粒产品价格均较为稳定所致。

2019 年度，公司黑色母粒产品平均销售单价由 1.92 万元/吨变动至 1.94 万元/吨，同比上升 0.02 万元/吨，上升幅度 1.35%，主要系销售结构变动所致。2019 年度，公司向宁波伊德尔销售的黑色母粒产品销售收入占比同比上升，由 2.42% 上升至 4.96%，前述黑色母粒品质较高，使用的树脂及染色剂较贵，故平均销售单价高于平均水平较多（2019 年度为 3.25 万元/吨），导致公司黑色母粒产品平均销售单价同比上升。

2018 年度，公司黑色母粒产品平均销售单价由 2.01 万元/吨下降至 1.92 万元/吨，同比下降 0.09 万元/吨，下降幅度 4.63%，主要系销售结构变动影响所致。2018 年度，公司平均销售单价较高的 PP 类黑色母粒（2018 年度为 2.66 万元/吨）销售数量占比由 18.05% 下降至 13.67%，平均销售单价较低的 LLDPE 类黑色母粒（2018 年度为 1.45 万元/吨）销售数量占比由 47.59% 上升至 51.14%，销售结构的变动导致公司黑色母粒产品平均销售单价同比下降。

④功能母粒

报告期内，公司功能母粒产品平均销售单价分别为 2.56 万元/吨、2.52 万元/吨、2.64 万元/吨。报告期内，公司功能母粒平均销售单价的变动主要由销售结构变动引起，各规格功能母粒产品价格较为稳定，主要系公司功能母粒产品可以为客户最终产品添加抗紫外线、耐候、抗静电、爽滑、阻燃等特定功能，虽然占最终产品成本比例较低，但对其性能有较大影响，因此公司功能母粒产品客户通常更在意产品性能，导致报告期内公司各规格功能母粒产品价格较为稳定，功能母粒平均销售单价的变动主要由销售结构变动引起。

（二）披露 2018 年白色母粒涨价、黑色母粒降价的原因；2019 年炭黑平均采购单价下降，但销售单价上升的原因；

参见本问询函回复“五”之“（一）补充披露产品定价原则、提价策略和频率，结合影响价格的因素（如原材料采购价格、客户结构变化等）报告期内变化情况，分析并披露报告期内主要产品价格变动原因，产品价格变化与原材料采购价格变化趋势是否一致”之“2、单价波动情况”之“②白色母粒、③黑色母粒”。

（三）披露发行人产品价格与市场价格、同行业可比公司同类产品价格是否存在显著差异及合理性；

发行人产品定价与市场价格、同行业可比上市公司对比情况如下：

1、与市场价格比较情况

报告期内，公司主要产品定制化程度较高，尤其是彩色母粒、功能母粒等产品，生产配方较为复杂，前期配方设计的投入时间较长，在后续的试产、生产过程中，也往往需要根据具体情况对产品配方、生产工艺等进行反复调整，不同客户对于产品的要求不同，导致一个产品配方往往只供应一个客户，因此公司产品的高度定制化特点导致较难取得市场公开报价。

根据中国染料工业协会色母粒专业委员会对国内主要色母粒生产企业的统计（相关数据不包含宁波色母粒），2018-2019 年度统计范围内企业色母粒产品平均销售单价分别为 1.50 万元/吨、1.58 万元/吨。公司各主要色母粒产品平均销售单价高于中国染料工业协会色母粒专业委员会的统计数据，主要原因为：①公司色母粒产品以彩色母粒为主，彩色母粒通常为定制化产品，销售价格相对较高，导致公司色母粒产品平均销售单价较高；②公司色母粒产品性能优异，具备较强的定制化生产能力，可为客户提供优质配套技术服务，市场竞争力突出，具备较强的议价能力，导致公司色母粒产品平均销售单价较高。

2、与同行业可比上市公司比较情况

报告期内，公司主要产品包括彩色母粒、白色母粒、黑色母粒、功能母粒等，其单价情况与同行业可比上市公司的比较情况如下：

单位：万元/吨

项 目		2020 年度	2019 年度	2018 年度
美联新材	彩色母粒	1.88	1.81	1.73
	白色母粒	1.23	1.30	1.33
	黑色母粒	0.95	0.98	0.97
	功能母粒	1.54	1.62	1.65
	色母粒产品平均单价	1.23	1.28	1.30
道恩股份	色母粒产品平均单价	-	0.99	1.04
苏州宝丽迪	彩色母粒	4.82	5.14	4.24
	白色母粒	1.69	1.85	1.88
	黑色母粒	1.17	1.28	1.28
	功能母粒	3.38	5.12	4.63
	色母粒产品平均单价	1.58	1.72	1.61
宁波色母粒	彩色母粒	2.41	2.46	2.46
	白色母粒	1.80	1.84	1.87
	黑色母粒	1.94	1.94	1.92
	功能母粒	2.64	2.52	2.56
	色母粒产品平均单价	2.09	2.13	2.20

注：截至本问询回复签署日，美联新材、道恩股份、苏州宝丽迪尚未披露 2020 年度其各类色母粒平均单价情况，美联新材 2020 年度财务数据取自其可转换公司债券募集说明书披露的 2020 年 1-3 月相关数据，苏州宝丽迪 2020 年度财务数据取自其招股说明书披露的 2020 年 1-6 月相关数据

由上表可知，报告期内，公司主要产品中，除彩色母粒、功能母粒因配方、原材料成本差异导致平均销售单价低于苏州宝丽迪外，各主要产品平均销售单价总体高于同行业可比上市公司，主要原因为：

①产品定位存在差异。自 1985 年成立以来，公司致力于为客户提供定制化、中高端、全色谱、多载体（PE、PP、AS、PET、EVA、ABS 等）塑料着色母粒，截至目前公司配方数据库已累计建立产品配色方案 7 万余个，高于同行业可比上市公司较多（根据美联新材 2016 年 12 月披露的招股说明书，美联新材配方库合计数量为 3,952 个）。报告期内，同行业可比上市公司产品相对较单一，美联新材色母粒产品主要为白色母粒，载体树脂主要为 PE、PP；道恩股份色母粒产品主要为黑色母粒，载体树脂主要为 PE；苏州宝丽迪色母粒产品主要为黑色纤维母粒，载体树脂主要为 PET。因此，公司对自身产品的定位为定制化、中高端、全色谱、多载体，与同行业可比上市公司存在显著差异，平均售价相对更高。

②公司部分产品售价参考了国际知名品牌（如普立万、Sukano（瑞士）等）对应产品。公司部分色母粒产品的性能指标已达到国际知名品牌对应产品类似水平，能够满足下游客户的需求，部分可实现进口替代，如农夫山泉同时使用公司和普立万彩色母粒产品，长阳科技、怡毗化工终端客户曾使用 Sukano（瑞士）白色母粒产品。因此，日常经营中公司为与国际知名品牌争夺市场份额，打造中高端品牌形象，定价通常低于或略低于国际知名品牌，但高于大部分国内色母粒供应商。

③下游客户及应用领域分布存在差异。公司下游客户及其所在行业分布较为分散，在一定程度上分散了公司的经营风险，使得公司具备较强的议价能力。此外，公司彩色母粒主要客户包括纳爱斯、欧普照明（603515）、农夫山泉、松下、得力集团、奥克斯、苏泊尔（002032）、大金空调等众多知名企业，以及和昇塑料、嘉美塑料制品（珠海）有限公司（以下简称“嘉美塑料”）等食品接触塑料制品生产企业，部分色母粒产品最终用于食品接触塑料制品、电子电器、知名品牌消费品等高附加值产品的生产，工艺水平及产品定价均较高。

④公司配色技术先进。公司基于三十多年的生产经营，建立了庞大的全色谱配方数据库，具备行业内领先的配色技术，可快速、精准地配制出客户所需求的任何颜色，全面地满足客户对于塑料着色的各类需求，有效地解决客户存在的着色难题。在配色技术方面，公司具有更深厚的积累与底蕴，产品定价也相对更高。

⑤公司可提供完善的配套技术服务。客户在日常经营中，因其生产设备、生产工艺、实际操作方法等因素的差异往往会对色母粒的色差、分散性、耐迁移性等方面产生影响，因此公司需要与客户保持充分沟通，并为客户提供相应的售后服务和技术支持。公司通过在产品开发、产品生产、产品售后等环节，全流程地为客户提供相应的服务，与客户进行高效互动，对客户需求快速反应，提高了客户对公司的满意程度，有助于提高产品售价。

⑥公司品牌知名度较高。公司是国内最早从事色母粒研究和生产的单位之一，自成立以来，专注于从事色母粒特别是彩色母粒的研发、生产、销售和技术服务，公司色母粒产品产销量、销售额及市场占有率在行业中名列前茅，其中彩色母粒连续多年市场占有率为国内第一。公司拥有的“Mingzhou”色母粒商标是浙江省著名商标，在市场上享有较高的品牌知名度和美誉度，下游客户对公司品牌的可靠性和信誉度已形成一定共识，有助于提高产品售价。

综上所述，公司主要产品平均销售单价较同行业可比上市公司更高具有合理性，符合商业逻辑。

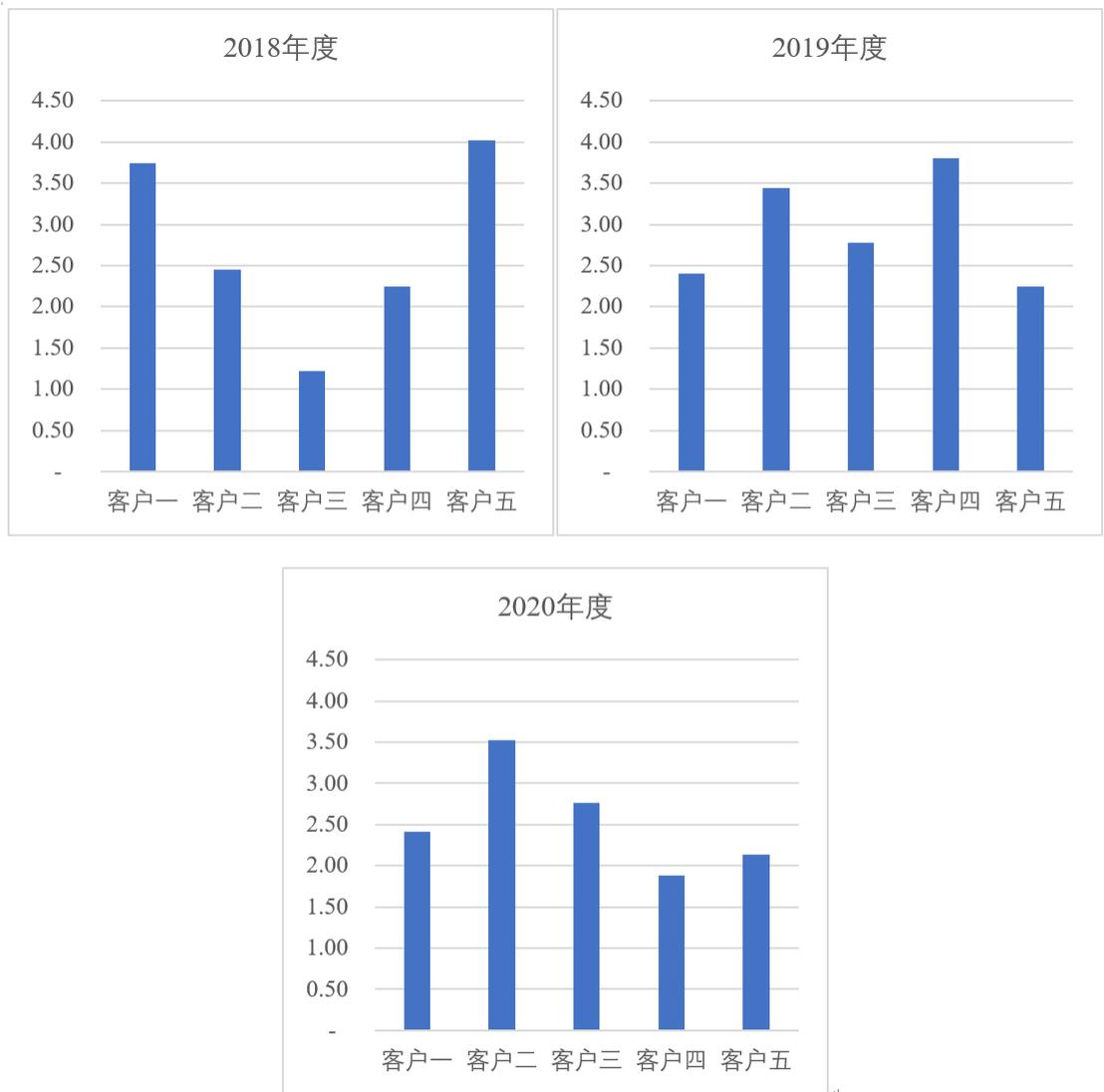
(四) 披露发行人同类型产品不同客户销售价格是否存在较大差异，如是，请进一步说明并披露差异情况和原因；

报告期内，同类型产品不同客户销售价格比较情况如下：

(1) 彩色母粒

报告期内，彩色母粒产品为公司主营业务收入占比最高的产品，彩色母粒的高定制化特性，导致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不同客户间销售价格差异较大。

报告期内，公司彩色母粒前五大客户平均销售单价情况如下（单位：万元/吨）：



由上图可知，报告期内，公司彩色母粒产品对不同客户销售价格存在差异，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，

其生产成本及销售单价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，进而导致售价偏离平均水平较多，例如使用到高品质、高价格的颜料、助剂的彩色母粒产品售价将高于其他产品；

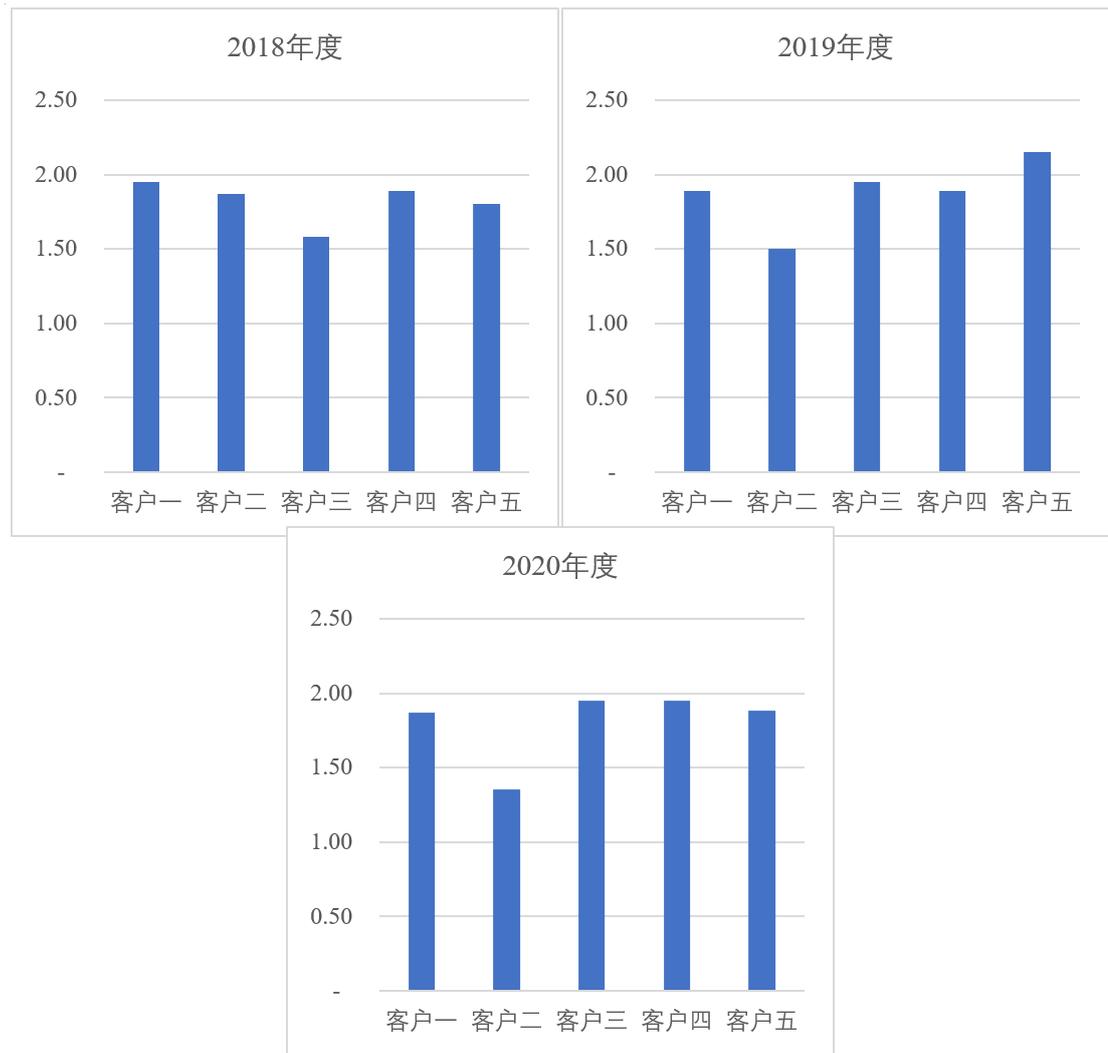
②应用领域、工艺水平及配方开发难度存在差异。彩色母粒产品的最终应用领域、配方的工艺水平及开发此配方的难度也对产品的售价有重大影响，进而导致彩色母粒产品对不同客户销售价格存在差异，例如最终应用到食品接触塑料制品的产品，或性能指标优异、开发难度较高的产品，其售价也会相对较高。

总体而言，彩色母粒产品通常定制化程度较高，不同彩色母粒配方之间成本不同，其产品应用领域、工艺水平及配方开发难度也存在差异，因此彩色母粒在不同客户间销售价格差异较大。

（2）白色母粒

报告期内，白色母粒产品为公司主营业务收入占比增长最快的产品，其客户集中度较高，2020年度，公司前五大白色母粒客户销售收入占比合计为73.69%。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，公司白色母粒前五大客户平均销售单价情况如下（单位：万元/吨）：



与彩色母粒不同，白色母粒着色剂通常只使用钛白粉，故不同白色母粒配方之间差异程度相对较小，进而公司白色母粒产品对不同客户销售价格差异也通常相对较小。

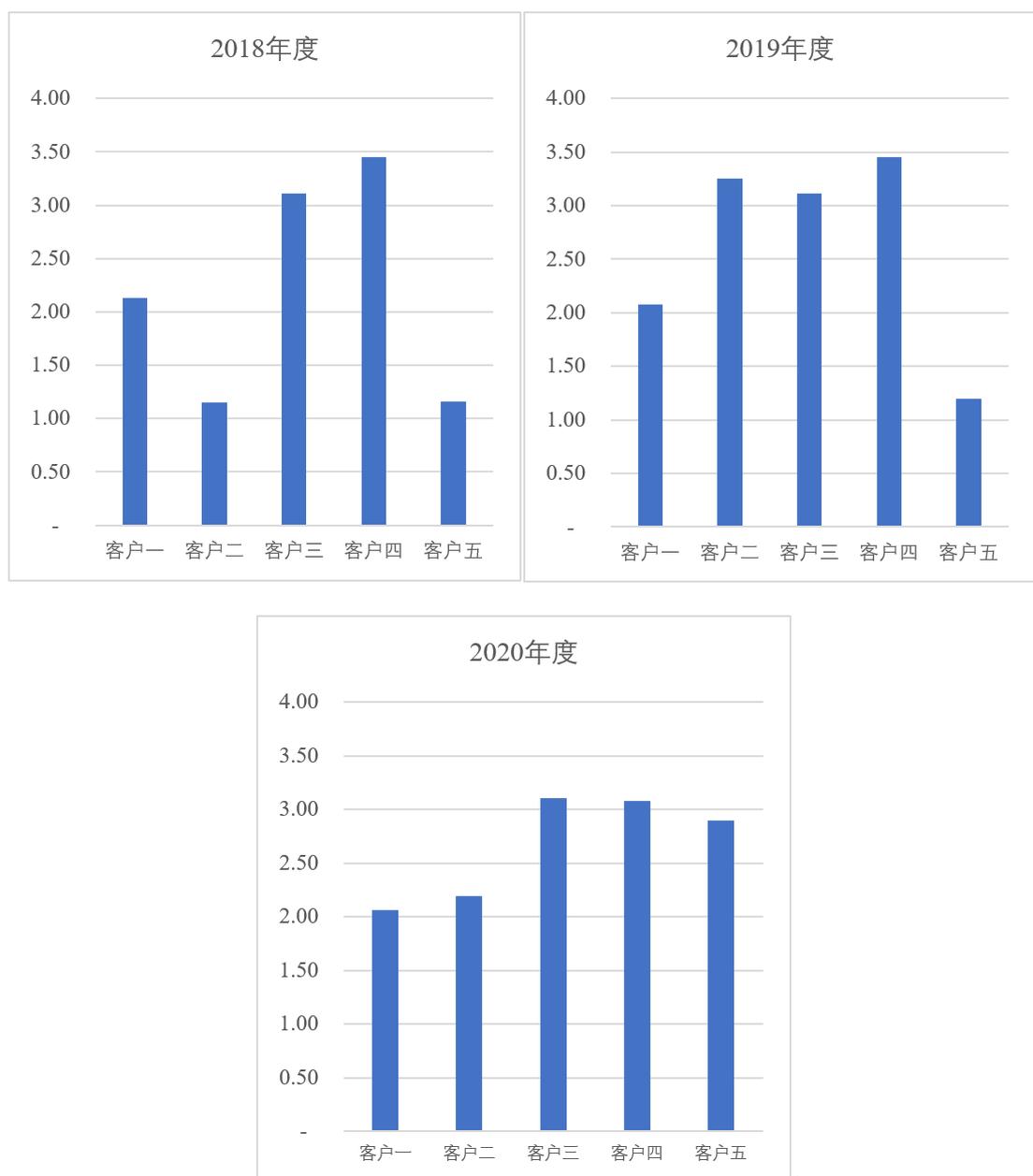
报告期内，公司对某一客户（2018年度客户三，2019年度客户二，2020年度客户二）平均销售单价低于白色母粒平均单价较多，主要系产品配方存在差异及市场竞争较为激烈所致，公司向其销售的产品所使用的树脂为PE树脂，原材料单价较低，且PE色母粒加工工艺较为简单，市场竞争较为激烈，导致公司对其销售单价较低。2019年度，公司对客户五平均销售单价高于白色母粒平均单价较多，主要系产品配方、应用领域存在差异所致，公司对其销售的产品所使用的树脂为EVA树脂，原材料单价较高，其应用领域为光学薄膜产品，导致公司对其销售单价较高。

（3）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、应用领域存在差异所致。

报告期内，公司黑色母粒前五大客户平均销售单价情况如下（单位：万元/

吨)：



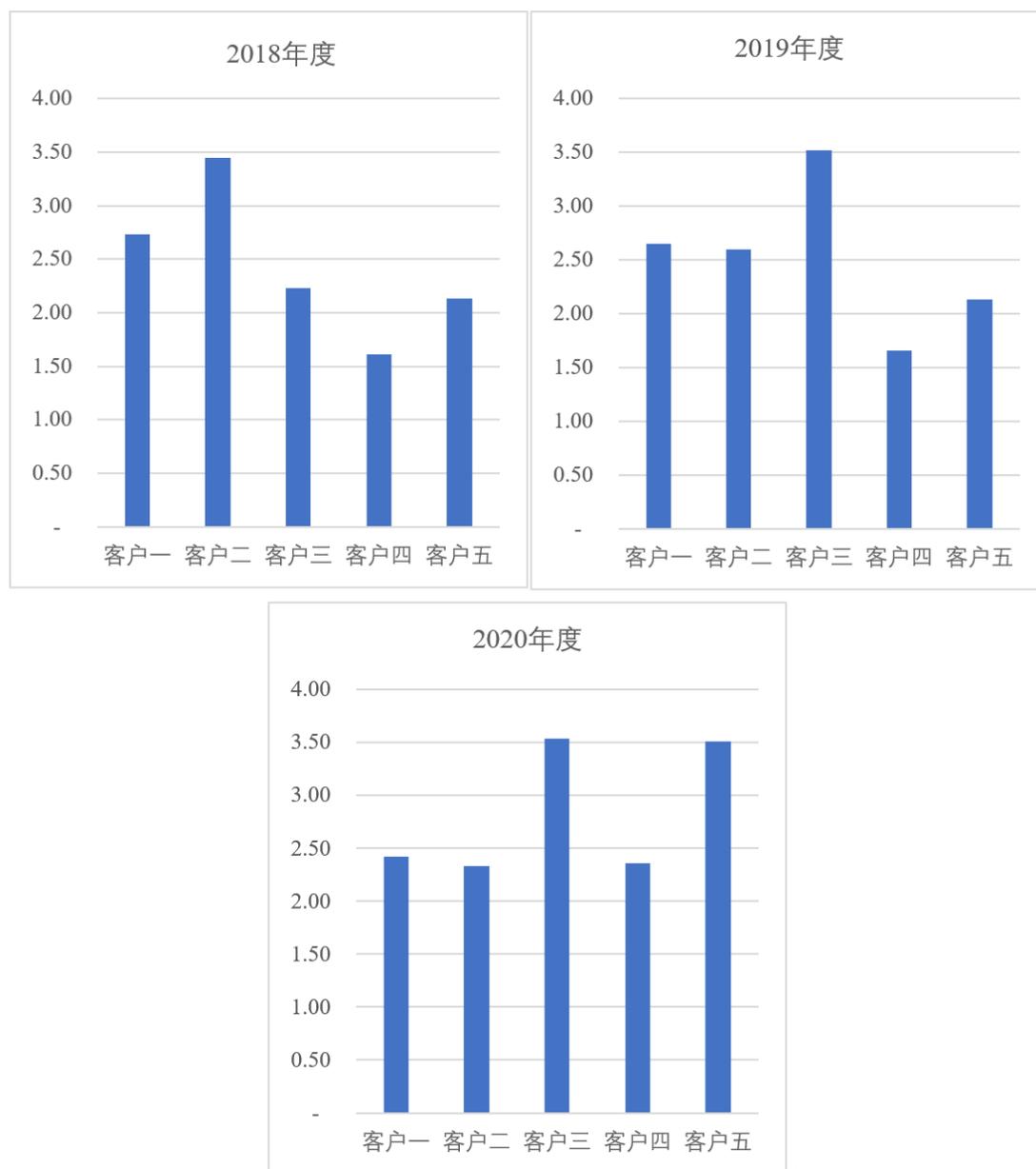
由上图可知，报告期内，公司黑色母粒产品在不同客户间销售价格存在差异。

报告期内，公司黑色母粒产品前五大客户中，向平均销售单价较高的客户销售的黑色母粒产品一般使用了 PA 树脂、ABS 树脂、高品质黑色着色剂等单价较高的原材料，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，导致平均销售单价较高；向平均销售单价低于 2 万元/吨的客户销售的黑色母粒产品一般为以普通 PE 树脂为基材、通用性较高的黑色母粒，应用领域一般为普通塑料制品、遮阳网等，平均销售单价相对较低。

(4) 功能母粒

报告期内，公司功能母粒前五大客户平均销售单价情况如下（单位：万元/

吨)：



由上图可知，报告期内，公司功能母粒产品在不同客户间销售价格存在差异，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，进而导致功能母粒在不同客户间销售价格存在差异。

(五) 披露 2018 年受托加工单位销售价格大幅上升的原因。

2017-2020 年度，公司受托加工业务平均单价分别为 0.44 万元/吨、0.58 万元/吨、0.52 万元/吨、0.46 万元/吨。2018 年度，公司受托加工单位销售价格同比上升，主要原因为：2017 年度，LG 集团下属乐金甬兴为公司主要受托加工客户，2018 年 2 月起，双方合作模式由受托加工模式调整为销售商品模式，由于乐金

甬兴 2017 年度向公司提供全部原材料，故在受托加工业务中公司对其平均单价较低，双方调整合作模式后，2018 年度公司受托加工业务平均单价同比上升，具体情况如下：

单位：吨、万元、万元/吨

项 目	2018 年度				2017 年度			
	销售数量	销售收入	销量占比	平均单价	销售数量	销售收入	销量占比	平均单价
乐金甬兴	160.89	25.87	8.57%	0.16	1,277.88	208.16	47.80%	0.16
其他	1,716.15	1,059.71	91.43%	0.62	1,395.64	955.46	52.20%	0.68
合 计	1,877.04	1,085.58	100.00%	0.58	2,673.52	1,163.62	100.00%	0.44

由上表可知，2017-2018 年度，受托加工业务中，公司对乐金甬兴平均单价为 0.16 万元/吨、0.16 万元/吨，低于其他客户，由于乐金甬兴 2018 年度销量占比大幅下降，导致 2018 年度公司受托加工业务平均单价同比上升。剔除乐金甬兴影响后，2018 年度，公司其他受托加工客户平均单价同比下降 0.06 万元/吨，主要系 2018 年度斯威克、宁波吉德电器有限公司等客户销量增加，且由于其提供全部原材料，定价较低，拉低了整体单位销售价格导致。

会计师核查情况及结论：

1、核查程序

- (1) 核查报告期内发行人主要产品的销售均价、销售数量；
- (2) 核查报告期内发行人主要客户的采购订单，并与销售发票、出库记录等进行比较分析；
- (3) 核查报告期内发行人库存商品收发存明细，并与当期销售数量进行比较分析；
- (4) 访谈发行人总经理、分管销售副总经理等人员，了解发行人主要产品和受托加工业务的定价原则、提价策略和频率；
- (5) 访谈发行人销售部门负责人，了解报告期内发行人主要产品销售均价、销售数量的波动原因，产品价格与原材料采购价格变化的趋势情况；
- (6) 走访并访谈发行人主要客户，了解报告期内下游客户的行业波动趋势、主要经营情况、采购变动情况等；
- (7) 查看同行业可比上市公司同类产品的单价情况，并与发行人进行比较分析；
- (8) 取得中国染料工业协会色母粒专业委员会对国内主要色母粒生产企业的统计，计算除宁波色母粒外其他统计范围内色母粒生产企业的平均单价，并与发行人进行比较分析；

(9) 统计同类产品在不同客户间销售的单价情况，并对差异情况进行分析。

2、核查意见

经核查，我们认为：

(1) 发行人已在招股说明书补充披露产品定价原则、提价策略和频率；报告期内，发行人主要产品价格变动的主要原因为销售结构变动和原材料采购价格变动，其中彩色母粒、功能母粒、黑色母粒产品售价均较为稳定，白色母粒平均单价波动与原材料价格波动较为一致；

(2) 发行人2018年白色母粒涨价的主要原因为销售结构变动与产品价格调整，黑色母粒降价的主要原因为销售结构变动；2019年炭黑平均采购单价下降，但黑色母粒销售单价上升的主要原因为销售结构变动；

(3) 发行人产品价格与市场价格、同行业可比上市公司同类产品价格存在差异的主要原因为产品结构、下游客户及应用领域分布存在差异，具有合理性；

(4) 发行人同类型产品不同客户销售价格存在差异的主要原因为不同客户的具体产品结构存在差异及发行人实行差异化的定价原则；

(5) 发行人2018年受托加工单位销售价格大幅上升的主要原因为客户结构的变动。

六、关于审核问询函“13.关于主营业务收入增长。据招股说明书披露，报告期内主营业务收入增长原因有客户需求增长；客户自身生产工艺改进、新产品推出导致的采购需求增长；客户给予公司产品的供应份额增加；新客户的开发等因素。报告期内发行人白色母粒、黑色母粒营业收入增速较高，彩色母粒、功能母粒销售收入相对较低，特别是2018年、2019年白色母粒销售金额分别增长4,141.72万元、5,841.37万元，占主营业务收入增长金额的66.06%和70.68%。请发行人：（1）披露报告期内发行人业务收入增长与下游行业、客户需求、同行业可比公司收入增长是否一致；（2）分产品类别披露报告期内发行人产品占客户同类采购份额及变化情况，相应客户报告期内销售情况，分析并披露“客户给予公司产品的供应份额增加”的具体依据；（3）分产品类别披露报告期内开发新客户数量、销售情况，对发行人收入增长贡献程度；（4）结合各类产品下游市场规模及变化情况、发行人客户开拓、产品价格变动等，分析并披露不同类别产品销售金额增速差异较大的原因。请保荐人、申报会计师核查并发表明确意见，并说明报告期内收入核查方法、对客户函证情况、函证结果，未回函情况和回函金额与发行人销售收入差异原因。”

【发行人回复】

(一) 披露报告期内发行人业务收入增长与下游行业、客户需求、同行业可比公司收入增长是否一致;

1、主营业务收入变动分析

(1) 基本情况

报告期内, 公司主营业务收入分别为 31,251.08 万元、39,701.28 万元、42,367.34 万元, 销售商品及受托加工业务合计销量分别为 15,618.48 吨、20,440.69 吨、23,178.54 吨, 逐年增长。2019 年度、2020 年度, 公司主营业务收入同比分别增加 6,191.27 万元、2,666.06 万元, 主要原因为:

①下游塑料制品业和终端应用领域不断发展及环保政策的推进

A、色母粒产品终端应用领域不断发展

色母粒行业位于塑料制品加工业的中间环节, 下游行业主要为塑料制品业, 终端应用领域十分广泛。报告期内, 公司色母粒产品的应用领域包括电子电器、日用品、食品饮料、化工、日化、建材、农业、汽车、医疗等行业。近年来, 我国塑料制品加工业发展迅速, 规模以上企业由 2011 年的 12,963 家增加到 2019 年的 15,835 家, 包含塑料薄膜制造、塑料管、板、型材的制造等产品类别; 同期, 规模以上企业主营业务收入从 15,583.74 亿元增长至 19,077.48 亿元, 年均复合增长率为 2.56%。2011 年我国塑料制品行业汇总统计企业累计产量 5,474.31 万吨, 同比增长 22.35%, 2019 年我国塑料制品行业汇总统计企业累计产量 8,184.17 万吨, 同比增长 3.91%。我国塑料制品加工业发展迅速, 近年来, 塑料人均消费水平也在不断提高, 并且按照塑料行业的产业政策, 塑料制品的结构转型将是未来该行业的发展重点。因此, 下游塑料制品行业在原有的发展基础上, 也在不断扩大、革新, 从而积极促进了色母粒行业的发展, 对色母粒产品的需求也将持续增长。

总体而言, 下游塑料制品行业广泛的应用领域、良好的增长态势和巨大的增长空间, 为色母粒产品的应用提供了机会, 色母粒产品需求的增长态势明显, 促进公司销售收入、销量持续增长。

B、国家大力推行环保政策

近年来, 随着我国节能环保政策的不断出台, 各行业大力推行低碳环保政策, 国家对于节能环保的要求不断提高。相比传统的颜料着色, 色母粒着色无污染且节省原料, 下游塑料制品生产企业在进行加工着色时可以使用色母粒直接与树脂加工混合, 无粉尘飞扬的缺点; 同时, 下游生产企业若直接使用颜料进行塑料着色, 需经常对工作环境进行清洗, 会增加污水的排放。色母粒分散性好, 使用色母粒着色, 可以达到清洁生产的目的, 并使得颜料得以均匀和充分地利用, 减少储料, 节约能耗。

国家对环保政策的大力推行, 将促进我国塑料制品企业逐步提升自身技术水

平和产品品质，更加重视生产过程节能环保，具有较高技术水平及节能环保优势的色母粒将是未来塑料制品企业的首选着色材料，节能环保理念的普及使得色母粒产品能够广泛应用。

总体而言，色母粒的环保性能较好，符合节能环保理念，国家对于环保政策的大力推行促进了公司产品销量的持续增长。

②客户需求的增长

A、部分客户自身业绩增长导致的采购需求增加

报告期内，LG 集团、怡毗化工、长阳科技、鹿山新材料等客户的自身业绩有所增长，对于公司色母粒产品的采购需求相应增加，进而导致了公司对其销售收入增长。

B、部分客户自身生产工艺改进、新产品推出导致的采购需求增加

报告期内，百佳年代等客户根据市场需求或环保政策，改进了生产工艺或推出了新产品，并选用公司的色母粒产品为其新工艺或新产品的配套原材料，导致公司销售收入有所增长。公司以较强的配方设计能力作为基础，完善的配套技术服务作为支持，有助于公司参与到客户新产品的开发设计中，从而更好地应对客户在业务发展中的需求变化，进一步维护客户关系，保持客户黏性。

C、部分客户给予公司产品的供应份额增加

报告期内，娃哈哈、鹿山新材料等客户增加了公司产品的供应份额，进而导致公司产品销量、销售收入有所增长，供应份额变动导致收入增长的客户主要包括：

单位：万元

项 目	2020 年度	2019 年度	2018 年度
娃哈哈	1,906.93	2,194.92	1,132.59
鹿山新材料	996.72	955.44	307.78

报告期内，公司的部分客户为其各自行业的知名企业，规模较大，其在选择色母粒供应商时，为确保供货稳定性，分散供应链风险，可能会选择多家供应商为其同时供货，并根据各个供应商的产品售价、产品品质、供货能力等因素确定各自的供应份额。报告期内，由于公司产品品质稳定、供货能力强，部分客户增加了公司产品的供应份额，导致公司产品的销量、销售收入有所增长。根据对相关客户的访谈，报告期内，公司向娃哈哈的供应份额逐步由不到 20% 上升至 30% 左右，向鹿山新材料的供应份额逐步由不到 20% 上升至 40% 左右。

D、新客户的开发

报告期内，公司的销售团队进行了持续的新客户开发工作，进而导致主营业务收入的持续增长。公司对于新客户的开发，主要是依托先进的配色技术、较高的产品品质、完善的配套技术服务、良好的品牌知名度等方面的竞争优势。

E、下游客户黏性较高

色母粒在下游行业中的主要功能为着色，对塑料制品的美观程度具有重要影响。塑料制品一般为规模化、连续式生产，如色母粒的分散性、耐迁移等技术指标不达标，进而导致塑料制品在色泽、亮度等方面无法达到设计要求，将直接影响整批塑料制品的品质。色母粒在塑料制品的生产中属于辅助材料，添加比例（一般为 2%-5%）和成本占比较低，成本敏感性较低。因此，下游客户对于已建立稳定合作关系的供应商一般具有较高黏性。

色母粒行业的客户黏性较高，有助于公司与客户建立稳定的合作关系，稳固业务基础，并在此基础上依托客户业务的发展提高自身经营业绩，有助于促进公司产品销量的持续增长。

③销售团队精准服务

公司重视销售团队的建设，对销售团队实行技术化培训方案。对于新入职的销售人员，须在生产车间轮岗 3 个月以上，并在接受工艺科的基础技术培训后，视个人表现和领导评价确定最终转至销售岗位的时间；对于在岗销售人员，每年须至少在生产车间执行 5 个工作日的生产工作。公司对于销售团队的技术化培训，有助于使销售人员熟悉产品的设计、生产流程，理解常见的生产技术难点和解决方法，从而使销售人员在与客户接洽的过程中，能够适当地参与到产品的开发设计环节中，以提高沟通效率，使公司的生产技术人员更好地理解产品需求，进而提供更为专业的塑料着色方案，精准满足客户需求。

(2) 与同行业可比上市公司比较情况

报告期内，公司主营业务收入变动情况与同行业可比上市公司比较情况如下：

单位：万元

项 目	2020 年度		2019 年度		2018 年度
	主营业务收入	同比变动	主营业务收入	同比变动	主营业务收入
美联新材	-	-	56,603.02	15.19%	49,138.51
道恩股份	-	-	18,307.83	15.55%	15,844.60
苏州宝丽迪	-	-	71,081.55	15.41%	61,589.72
宁波色母粒	42,367.34	6.72%	39,701.28	27.04%	31,251.08

注 1：截至本问询函回复签署日，美联新材、道恩股份、苏州宝丽迪尚未披露其 2020 年度财务数据，下同；

注 2：美联新材、道恩股份的主营业务收入为其色母粒产品销售收入，下同

2018-2019 年度，同行业可比上市公司主营业务收入（或色母粒业务收入）均呈上升趋势，与公司主营业务收入变动趋势一致。

（二）分产品类别披露报告期内发行人产品占客户同类采购份额及变化情况，相应客户报告期内销售情况，分析并披露“客户给予公司产品的供应份额增加”的具体依据

总体而言，报告期内公司客户数量较多，集中度较低，且大部分客户为保护自身商业秘密，拒绝向公司透露采购份额或是否有其他供应商等信息，项目组难以按产品类别统计报告期内公司产品占客户同类采购份额及变化情况。

项目组访谈了娃哈哈、鹿山新材料，两家客户因采购份额变动导致销售收入增长，具体情况参见本问询函回复“六”之“（一）”之回复内容。

（三）分产品类别披露报告期内开发新客户数量、销售情况，对发行人收入增长贡献程度；

报告期内，发行人开发新客户数量、销售情况及对发行人收入增长贡献程度情况如下：

单位：万元

项 目		2020 年度	2019 年度	2018 年度
彩色母粒	新增客户数量（家）	237	213	249
	新增客户产生销售收入	950.07	1,024.40	1,097.13
	新增销售收入	43.86	1,157.81	1,360.52
	占比	2,166.15%	88.48%	80.64%
白色母粒	新增客户数量（家）	92	24	35
	新增客户产生销售收入	223.24	24.89	284.61
	新增销售收入	682.12	5,841.37	4,141.70
	占比	32.73%	0.43%	6.87%
黑色母粒	新增客户数量（家）	184	120	128
	新增客户产生销售收入	435.31	270.31	512.37
	新增销售收入	1,528.95	1,000.75	644.14
	占比	28.47%	27.01%	79.54%
功能母粒	新增客户数量（家）	29	32	36
	新增客户产生销售收入	84.20	105.70	148.04
	新增销售收入	161.72	336.21	41.36
	占比	52.06%	31.44%	357.95%
其他	新增客户数量（家）	4	14	5
	新增客户产生销售收入	2.12	16.91	34.47

项 目		2020 年度	2019 年度	2018 年度
	新增销售收入	-2.50	-71.65	81.59
	占比	-	-	42.25%
受托加工	新增客户数量（家）	19	7	14
	新增客户产生销售收入	173.55	52.54	43.14
	新增销售收入	251.92	185.71	-78.04
	占比	68.89%	28.29%	-
合计	新增客户数量（家）	429	265	304
	新增客户产生销售收入	1,868.48	1,494.75	2,119.76
	新增销售收入	2,666.07	8,450.20	6,191.27
	占比	70.08%	17.69%	34.24%

注：上述新增客户不含其他业务收入相关数据；因同一客户存在不同类别产品的交易，因此上述不同类别产品的新增客户间存在重复的情况

总体而言，2018-2020 年度，公司新增客户数量合计分别为 304 家、265 家、429 家，新增客户对应销售收入分别为 2,119.76 万元、1,494.75 万元、1,868.48 万元，2018-2020 年度新增客户销售收入占当期新增销售收入的比例分别为 34.24%、17.69%、70.08%，因此 2018-2019 年度公司新增收入主要由老客户收入增长贡献。

2018-2020 年度，公司彩色母粒新增销售收入分别为 1,360.52 万元、1,157.81 万元、43.86 万元，新增客户数量分别为 249 家、213 家、237 家，新增客户对应销售收入分别为 1,097.13 万元、1,024.40 万元、950.07 万元，彩色母粒新增销售收入主要由新增客户贡献，同时新增客户数量较多，不存在单一客户集中销售收入增加的情况。2020 年度，公司彩色母粒整体增速较低，存在部分新老客户变动的情况。

2018-2020 年度，公司白色母粒新增客户数量分别为 35 家、24 家、92 家，新增客户对应销售收入分别为 284.61 万元、24.89 万元、223.24 万元，2018-2020 年度，新增客户销售收入占当期新增销售收入的比例分别为 6.87%、0.43%、32.73%，新增客户数量、销售收入增加及占比较小。因此，2018-2020 年度公司白色母粒新增销售收入主要由老客户销售收入增长贡献，不存在新增重大客户导致销售收入增加的情况。

2018-2020 年度，公司黑色母粒新增客户数量分别为 128 家、120 家、184 家，新增客户对应销售收入分别为 512.37 万元、270.31 万元、435.31 万元，2018-2020 年度，新增客户销售收入占当期新增销售收入的比例分别为 79.54%、27.01%、28.47%。因此，2018 年度公司黑色母粒新增销售收入主要由新增客户

贡献，2019-2020 年度公司新增客户数量、销售收入降低，销售收入增加主要体现在老客户销售收入增长。

2018-2020 年度，公司功能母粒、其他产品及受托加工业务新增客户数量及对应销售收入增加金额较小，对整体收入变动影响较小。

（四）结合各类产品下游市场规模及变化情况、发行人客户开拓、产品价格变动等，分析并披露不同类别产品销售金额增速差异较大的原因。

报告期内，公司各类产品销售收入增速差异较大，其中，公司白色母粒产品销售收入增速较快，主要系公司对 LG 集团、娃哈哈、百佳年代、长阳科技、兰埔成、鹿山新材料等客户销售收入增长较快所致；公司彩色母粒、功能母粒产品销售收入增速相对较低，主要系产品应用领域分布较广，客户较为分散，不存在某几家客户销售收入大幅增长的情况，故增速相对较低，与下游塑料制品行业发展趋势整体相符；公司黑色母粒产品应用领域主要包括电子电器、汽车塑料配件、遮阳网、农业地膜、改性塑料等，应用领域较广，下游市场容量较大，且公司黑色母粒产品销售收入基数相对较小，销售收入增幅高于彩色母粒。

报告期内，公司各类产品销售收入增速情况如下：

单位：吨、万元

项 目	2020 年度			2019 年度			2018 年度	
	销售数量	销售收入	同比增加	销售数量	销售收入	同比增加	销售数量	销售收入
彩色母粒	6,991.18	16,883.01	0.26%	6,838.68	16,839.15	7.38%	6,387.32	15,681.34
白色母粒	8,223.40	14,765.97	4.84%	7,638.63	14,083.85	70.87%	4,418.81	8,242.48
黑色母粒	3,171.05	6,157.31	33.03%	2,383.46	4,628.36	27.59%	1,893.29	3,627.61
功能母粒	1,093.29	2,881.97	5.95%	1,078.66	2,720.25	14.10%	931.36	2,384.04
受托加工	3,635.82	1,523.20	19.82%	2,445.37	1,271.28	17.11%	1,877.04	1,085.58
其他	63.81	155.89	-1.58%	55.89	158.39	-31.15%	110.67	230.04
合 计	23,178.54	42,367.34	6.72%	20,440.69	39,701.28	27.04%	15,618.48	31,251.08

①彩色母粒

报告期内，公司彩色母粒产品主要应用于塑料制品加工业，其应用领域广泛，涉及食品饮料包装、电子电器、日化用品、日用品等多个行业，下游客户行业分布广泛。2019-2020 年度，公司彩色母粒产品销售收入分别同比增加 1,157.81 万元、43.86 万元，增速分别为 7.38%、0.26%，其中，新增客户对应的新增销售收入分别为 1,024.40 万元、950.07 万元。因此，2019 年度公司彩色母粒产品新增销售收入主要由新增客户贡献，同时新增客户数量较多，向单一新增客户的销售收入规模相对较小，不存在对单一新增客户销售收入大幅增加的情况，收入增速也相对较低。2020 年度，公司彩色母粒整体增速较低，存在部分新老客户变动的情况。

②白色母粒

2019-2020 年度，公司白色母粒产品销售收入增长幅度分别为 70.87%、4.84%，2019 年度增速较快，2020 年度同比增长，主要原因为：

A、报告期内，公司向 LG 集团白色母粒产品销售收入分别为 2,831.27 万元、4,424.01 万元、5,367.01 万元，2019 年度、2020 年度公司白色母粒产品向 LG 集团销售收入增长较快，主要原因为 LG 集团向公司采购的白色母粒产品最终主要用于家电行业，市场容量较大，对公司产品的需求增长。

B、报告期内，公司白色母粒产品对娃哈哈的销售收入分别为 839.22 万元、1,916.13 万元、1,700.51 万元，2019 年度销售收入增速较快，主要系娃哈哈经营规模较大，下游软饮料行业市场容量也较大，报告期内增加了公司产品的供应份额所致。

C、报告期内，公司新开发了百佳年代等客户，长阳科技、兰埔成等客户由于自身业绩增长增加了对公司产品的采购量，鹿山新材料等客户对公司的采购份额增加，对前述客户销售的产品主要应用于光学薄膜等薄膜类产品中，薄膜行业下游应用领域广泛、市场容量较大，导致公司白色母粒产品销售收入增速较快。

③黑色母粒

报告期内，公司黑色母粒产品主要客户包括台化兴业、LG 集团、宁波伊德尔、苏泊尔、普联技术有限公司（TP-LINK）、宁波塑之华塑化有限公司等，应用领域主要包括电子电器、汽车塑料配件、遮阳网、农业地膜、改性塑料等。

2019-2020 年度，公司黑色母粒产品新增客户对应销售收入分别为 270.31 万元、435.31 万元，占当期新增销售收入的比例分别为 27.01%、28.47%。2019-2020 年度，公司黑色母粒产品销售收入增加主要由宁波伊德尔、普联技术有限公司（TP-LINK）等老客户贡献。总体而言，报告期内公司黑色母粒产品应用领域较广，下游市场容量较大，且公司黑色母粒产品销售收入基数相对较小，销售收入增幅高于彩色母粒。

④功能母粒

报告期内，公司功能母粒产品客户总体较为稳定，且集中度较低，2019-2020 年度，公司功能母粒产品销售收入增长幅度分别为 14.10%、5.95%，2019 年度增速较快，主要系上海魔核等老客户对公司产品需求增长所致。

(五) 请保荐人、申报会计师核查并发表明确意见，并说明报告期内收入核查方法、对客户函证情况、函证结果，未回函情况和回函金额与发行人销售收入差异原因。

1、收入核查方法

报告期内，发行人收入核查方法如下：

序号	核查方式	核查程序
1	内部访谈、了解及执行内部控制测试程序	获取查阅发行人销售相关内部管理制度，对发行人销售及财务部门负责人进行访谈，了解发行人销售与收款循环的内部控制的完善情况；对发行人报告期内各期各销售模式下的主要客户抽取样本执行控制测试，查询核对各样本收入的合同（订单）、出库单、客户签收相关单据（签收单、验收单、领料通知单等）、财务记账凭证、销售发票、客户付款资料等，以核实发行人销售与收款相关的内部控制是否得到有效执行
2	实地访谈客户	对主要客户执行实地访谈，了解客户基本信息、经营情况、与发行人的交易情况，以及客户及业务主要经办人员与发行人是否存在关联关系、是否存在纠纷；同时还通过访谈了解发行人下游客户的业务发展情况及趋势，下游客户的最终销售情况等
3	客户背景调查	通过查询全国企业信用信息公示系统、企查查等网站核实主要客户的基本情况
4	函证	对发行人报告期内主要客户执行函证，验证主要客户各期销售金额以及各期末未结算货款金额
5	真实性测试	对发行人销售收入进行真实性测试，根据销售收入明细账，核查其销售合同（订单）、出库单、客户签收相关单据（签收单、验收单、领料通知单等）、记账凭证、发票以及客户付款凭证等，确认相应收入确认金额、内容、时间是否准确
6	与海关收入证明核对	获取发行人所在地海关出具的发行人报告期各期出口销售统计表，并与发行人确认的外销收入进行核对，确认发行人报告期内外销收入真实、准确、完整
7	销售截止性测试	对发行人的销售收入进行截止性测试，获取了公司报告期内的销售收入明细账，在截止日前后抽取十笔从账面收入核查至签收单（或验收单、领料通知单等），再选取十笔从签收单（或验收单、领料通知单等）核查至账面收入，检查签收单据的日期及对应的收入确认期间，核查收入是否跨期
8	期后回款测试	执行期后回款测试，获取各期末应收账款明细表及客户期后回款情况，查阅相关会计凭证和回款记录
9	退换货的核查	获取发行人的退换货清单，了解发行人客户退换货原因，获取发行人主要客户的销售合同，检查对退换货的约定；检查发行人是否存在跨期退货的情况，是否存在先买后退等协助发行人虚增收入的情况

2、客户函证情况、函证结果，未回函情况和回函金额与发行人销售收入差异原因。

我们对发行人报告期内的收入进行了函证。各期函证选取标准为：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。报告期内，应收账款函证情况统计如下：

项 目	2020 年度	2019 年度	2018 年度
发函家数	179	158	163
发函金额	32,365.75	27,912.86	22,402.37
回函家数	161	123	126
回函金额	31,015.64	25,462.90	19,929.79
未回函金额	1,350.12	2,449.96	2,472.58
发函率（发函金额/营业收入）	75.35%	68.85%	68.59%
回函率（回函金额/发函金额）	95.83%	91.22%	88.96%
回函金额/营业收入	72.21%	62.81%	61.02%

我们对上述函证的收发过程进行了控制，确保函证程序的独立性。经核对回函，存在个别客户直接回函金额与发行人销售收入存在少量差异的情况，主要原因系客户收到发行人发票入账不及时等原因导致，我们对该部分差异进行了进一步核实，包括但不限于获取客户说明、检查出库单、签收单、销售发票及物流记录等，经核实，发行人销售收入金额真实、准确、完整。

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，包括但不限于：检查销售业务对应的合同、订单；检查对应的出库单、发货单、销售发票、运输单据等；检查期后是否存在大额退货的情形。

会计师核查情况及结论：

1、核查程序

（1）查看同行业可比上市公司同类产品的收入变动趋势，并与发行人进行比较分析，确认报告期内发行人主营业务收入变动趋势与同行业可比上市公司保持一致；

（2）就发行人主要产品在国内市场的应用情况、下游市场变动情况等，访谈了发行人管理层、主要客户；

（3）获取发行人报告期内各期的销售台帐，统计并分析各类产品的销售数量、销售金额及销售单价；

（4）对发行人销售收入进行真实性测试，根据销售收入明细账，核查其销售合同（订单）、出库单、运输单据、客户签收相关单据（签收单、验收单、领

料通知单等)、记账凭证、发票以及客户付款凭证等,确认相应收入确认金额、内容、时间是否准确;

(5) 访谈公司总经理、分管销售副总经理,了解各类别产品收入变动的原因;

(6) 执行期后回款测试,检查期后回款单位是否与客户单位一致,检查是否存在超信用期收款的情况;

(7) 对客户应收账款、营业收入进行函证,核实营业收入的真实性。

2、核查结论

经核查,我们认为:

(1) 报告期内,发行人业务收入增长与下游行业、客户需求、同行业可比上市公司收入增长基本一致;

(2) 报告期内,娃哈哈、鹿山新材料等客户增加了公司产品的供应份额,“客户给予公司产品的供应份额增加”的具体依据为访谈资料;

(3) 发行人已在招股说明书分产品类别披露报告期内开发新客户数量、销售情况,对发行人收入增长贡献程度;

(4) 发行人不同类别产品销售金额增速差异较大主要系客户结构、应用领域存在差异导致,具有合理性。

七、关于审核问询函“14.关于收入季节性变动。据招股说明书披露,发行人2017至2019年第四季度收入金额分别为:6,663.95万元、8,418.28万元、11,014.35万元,2018-2019年度,公司第四季度主营业务收入较多,主要系春节时间提前,下游客户需要提前安排下年度生产而预先备货所致。请发行人:(1)补充披露发行人对主要客户2018年、2019年月均销售额及第四季度各月销售额;结合2018年、2019年第四季度各月销售金额,说明2018年、2019年第四季度销售收入相较2017年第四季度增长较快的原因;(2)结合报告期第四季度收入确认较多的主要客户销售情况、合同签订时点、交货或验收时点、交货或验收的外部证据等,分析发行人收入确认时点是否准确,是否存在提前或推后确认收入的情况。请保荐人、申报会计师核查并发表明确意见,并说明对发行人收入截止性测试的核查方法、核查过程、核查结果。”

【发行人回复】

(一) 补充披露发行人对主要客户2018年、2019年月均销售额及第四季度各月销售额;

发行人对主要客户2018年、2019年、2020年月均销售额及第四季度各月销售额情况如下:

①2018年度

单位：万元

客户名称	月均销售额	10月	11月	12月
LG集团	257.31	103.64	295.43	464.24
怡吡化工	142.18	109.27	179.47	103.13
农夫山泉	105.28	40.24	38.73	90.97
娃哈哈	94.38	84.61	103.15	58.38
纳爱斯	89.01	135.37	87.14	82.13
得力集团	69.82	77.29	66.01	79.11
奥克斯	59.75	49.40	50.29	36.56
台州遮阳	59.32	52.39	77.83	64.87
兰埔成	57.88	97.67	46.35	73.45
松下	57.51	56.32	70.74	74.84
合计	992.44	806.19	1,015.15	1,127.68

发行人主要客户 2018 年第四季度各月销售额与月均销售额相比总体较为平稳，LG 集团 2018 年 12 月销售额大于月均销售额主要原因为客户次年春节期间正常生产，考虑到春节前物流停运等因素，故在当年 12 月加大订单量进行备货。

②2019 年度

单位：万元

客户名称	月均销售额	10月	11月	12月
LG集团	398.17	368.95	364.06	600.13
娃哈哈	182.91	123.24	173.23	219.61
怡吡化工	159.05	253.35	64.28	242.57
长阳科技	109.41	205.10	206.05	284.35
纳爱斯	106.18	106.39	105.13	139.74
农夫山泉	93.71	45.79	9.27	18.77
百佳年代	93.61	102.09	129.99	43.01
兰埔成	91.87	85.50	66.14	95.40
鹿山新材料	79.62	137.85	119.48	135.66
松下	69.58	78.22	73.04	89.05
合计	1,384.09	1,506.48	1,310.70	1,868.30

发行人主要客户 2019 年第四季度各月销售额与月均销售额相比总体较为平稳，LG 集团 2019 年 12 月销售额大于月均销售额主要原因为客户次年春节期间正常生产，考虑到春节前物流停运等因素，故在当年 12 月加大订单量进行备货；怡吡化工、长阳科技 2019 年第四季度平均销售额大于全年月均销售额主要原因为客户订单不规律，各月采购金额不均衡，2019 年下半年采购需求较大。

③2020 年度

单位：万元

客户名称	月均销售额	10月	11月	12月
LG 集团	521.16	556.79	883.56	604.21
娃哈哈	158.91	151.76	143.16	285.98
怡吡化工	147.56	137.41	187.15	72.58
兰埔成	133.56	181.97	114.10	252.39
纳爱斯	118.05	131.80	107.54	171.04
长阳科技	85.97	0.97	20.53	91.75
鹿山新材料	83.06	176.42	89.51	24.20
山东圣和	59.92	37.96	57.86	67.17
松下	56.72	55.98	68.14	70.76
欧普照明	55.77	95.73	12.10	27.31
合计	1,420.67	1,526.79	1,683.64	1,667.38

注：山东圣和指山东圣和塑胶发展有限公司，下同

2020 年第四季度各月销售额大于月均销售额，主要系第一季度由于疫情影响，部分客户第一季度订单较少，随着经济活动全面恢复，第四季度需求较为旺盛。

（二）结合 2018 年、2019 年第四季度各月销售金额，说明 2018 年、2019 年第四季度销售收入相较 2017 年第四季度增长较快的原因

2017-2020 年度，公司主营业务收入各季度的变动情况如下：

项 目	2020 年度		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
第一季度	7,767.51	18.33%	8,897.15	22.41%	6,805.76	21.78%	5,607.94	22.38%
第二季度	10,224.13	24.13%	10,115.88	25.48%	8,203.11	26.25%	6,021.14	24.03%
第三季度	11,533.58	27.22%	9,673.90	24.37%	7,823.93	25.04%	6,766.78	27.00%
第四季度	12,842.12	30.31%	11,014.35	27.74%	8,418.28	26.94%	6,663.95	26.59%
合计	42,367.34	100.00%	39,701.28	100.00%	31,251.08	100.00%	25,059.82	100.00%

2017-2020 年度，公司主营业务收入的季节性波动主要受客户生产需求、下游行业景气程度、公司自身生产安排等因素的影响。公司下游的塑料制品行业发展态势良好，下游客户分散，客户所在行业分布广泛，因此主营业务收入总体上不存在显著的季节性特征。2017-2020 年度，公司第一季度的主营业务收入较少，主要受春节假期停工停产的影响所致。2018-2020 年度，公司第四季度主营业务收入较多，主要系春节时间提前，下游客户需要提前安排下年度生产而预先备货

所致。

2017-2019 年第四季度，公司销售收入占全年的比例分别为 26.59%、26.94%、27.74%，基本保持稳定，不存在 2018 年、2019 年第四季度销售收入占比大幅上升的情况，因此 2018 年、2019 年第四季度公司销售收入相较 2017 年第四季度增长较快，主要系公司 2018 年度、2019 年度主营业务收入同比增长较快所致。2020 年度，公司销售收入占全年的比例为 30.31%，占比较高，主要系受疫情影响，公司上半年销售收入较低所致。

2017-2020 年第四季度，公司销售收入情况如下：

单位：万元

项 目	2020 年度		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
10 月	3,799.34	29.58%	3,442.96	31.26%	2,578.16	30.63%	2,276.01	34.15%
11 月	4,476.20	34.86%	3,537.90	32.12%	3,003.04	35.67%	2,316.23	34.76%
12 月	4,566.57	35.56%	4,033.49	36.62%	2,837.08	33.70%	2,071.71	31.09%
合 计	12,842.12	100.00%	11,014.35	100.00%	8,418.28	100.00%	6,663.95	100.00%

由上表可知，2017-2020 年第四季度各月销售收入较为均衡。

综上所述，2018 年、2019 年、2020 年度第四季度销售收入较 2017 年第四季度增长的主要原因为公司销售规模的扩大，不存在第四季度集中销售的情况。

（三）结合报告期第四季度收入确认较多的主要客户销售情况、合同签订时点、交货或验收时点、交货或验收的外部证据等，分析发行人收入确认时点是否准确，是否存在提前或推后确认收入的情况

1、2018 年度

单位：万元

客户名称	2018 年第四季度 销售收入	合同签订时点	交货或验收时点	交货或验收的 外部证据等
LG 集团	863.31	合同期间为 2018.01.31-2019.01.31， 订单时间为 2018.09.25-2018.12.04	2018.10.14-2018.12.28	签收单
怡毗化工	391.86	合同期间为 2018.01.01-2018.12.31， 订单时间为 2018.10.08-2018.12.15	2018.10.15-2018.12.22	签收单
纳爱斯	304.64	合同期间为 2018.06.01-2018.12.31， 订单时间为 2018.09.28-2018.12.20	2018.10.04-2018.12.24	签收单
娃哈哈	246.14	合同期间为 2017.12.14-2018.12.14 (可续)，订单时间为	2018.10.01-2018.12.31	签收单

客户名称	2018年第四季度 销售收入	合同签订时点	交货或验收时点	交货或验收的 外部证据等
		2018.09.26-2018.12.24		
得力集团	222.40	合同期间为 2016.01.01-2018.12.31， 订单时间为 2018.10.03-2018.12.23	2018.10.06-2018.12.28	签收单
兰埔成	217.48	合同期间为 2018.01.01-2018.12.31， 订单时间为 2018.09.28-2020.12.20	2018.10.08-2018.12.27	签收单
百佳年代	215.88	订单时间为 2018.10.06-2018.11.27	2018.10.12-2018.12.07	签收单
松下	201.90	无锡松下：合同期间为 2018.01.01-2018.12.31， 订单时 间为 2018.10.05-2018.12.24； 广东松 下：合同期间为 2018.01.01-2018.12.31， 订单时间为 2018.09.01-2018.12.22； 杭州松下：订单时间为 2018.10.20-2018.12.15	2018.10.09-2018.12.27	签收单、领料 通知单
台州遮阳	195.09	合同期间为 2018.01.01-2018.12.31， 订单时间为 2018.10.04-2018.12.10	2018.10.07-2018.12.28	签收单
欧普照明	175.02	合同期间为 2018.01.28-2019.01.28， 订单时间为 2018.09.18-2018.11.27	2018.10.08-2018.12.31	签收单
合 计	3,033.73	-	-	-
占当期第四季度销 售收入比例	36.17%	-	-	-

2、2019 年度

单位：万元

客户名称	2019年第四季度 销售收入	合同签订时点	交货或验收时点	交货或验收的 外部证据等
LG 集团	1,333.14	合同期间为 2019.01.31-2020.01.31， 订单时间为 2019.09.09-2019.12.07	2019.10.09-2019.12.30	签收单
长阳科技	695.51	合同期间为 2019.01.01-2019.12.31，	2019.10.10-2019.12.30	签收单

客户名称	2019年第四季度 销售收入	合同签订时点	交货或验收时点	交货或验收的 外部证据等
		订单时间为 2019.09.31-2019.12.11		
怡毗化工	560.20	合同期间为 2019.01.01-2019.12.31, 订单时间为 2019.10.08-2019.12.20	2019.10.14-2019.12.31	签收单
娃哈哈	516.09	合同期间为 2018.12.26-2019.12.26, 订单时间为 2019.09.23-2019.12.25	2019.10.01-2019.12.31	签收单
鹿山新材料	393.00	订单时间为 2019.09.27-2019.12.25	2019.10.10-2019.12.26	签收单
纳爱斯	351.26	合同期间为 2019.06.01-2019.12.31, 订单时间为 2019.09.28-2019.12.25	2019.10.04-2019.12.29	签收单
百佳年代	275.10	订单时间为 2019.10.09-2019.12.03	2019.10.10-2019.12.04	签收单
兰埔成	247.04	合同期间为 2019.01.01-2019.12.31, 订单时间为 2019.10.15-2019.12.20	2019.10.22-2019.12.26	签收单
松下	240.31	无锡松下: 合同期间为 2019.01.01-2019.12.31, 订单时间为 2019.10.04-2019.12.18; 广东松下: 合同期间为 2019.01.01-2019.12.31, 订单时间为 2019.09.27-2019.12.28; 杭州松下: 订单时间为 2019.10.04-2019.12.13	2019.10.07-2019.12.30	签收单、领料 通知单
欧普照明	220.69	合同期间为 2019.01.28-2020.01.28, 订单时间为 2019.08.15-2019.11.19	2019.10.04-2019.12.24	签收单
合计	4,832.34	-	-	-
占当期第四季度销 售收入比例	43.78%	-	-	-

3、2020 年度

单位：万元

客户名称	2020年第四季度 销售收入	合同签订时点	交货或验收时点	交货或验收的 外部证据等
LG 集团	2,044.56	合同期间为 2020.01.01-2020.12.31, 订单时间为 2020.09.14-2020.12.1	2020.10.5-2020.12.31	签收单
娃哈哈	580.90	合同期间为 2019.12.20-2020.12.31, 订单时间为 2020.09.22-2020.12.30	2020.10.1-2020.12.31	签收单
兰埔成	548.46	合同期间为 2020.01.01-2020.12.31, 订单时间为 2020.10.10-2020.12.27	2020.10.16-2020.12.31	签收单

客户名称	2020年第四季度 销售收入	合同签订时点	交货或验收时点	交货或验收的 外部证据等
纳爱斯	410.38	合同期间为 2020.06.18-2020.12.31， 订单时间为 2020.9.23-2020.12.28	2020.10.03-2020.12.31	签收单
怡毗化工	397.15	合同期间为 2020.01.01-2020.12.31， 订单时间为 2020.10.13-2020.12.25	2020.10.23-2020.12.30	签收单
鹿山新材料	290.13	订单时间为 2020.09.24-2020.12.6	2020.10.7-2020.12.14	签收单
台化集团	229.42	订单时间为 2020.06.24-2020.11.27	2020.10.22-2020.12.29	签收单
上海魔核	216.90	合同期间为 2020.01.01-2020.12.31， 订单时间为 2020.10.11-2020.12.28	2020.10.14-2020.12.31	签收单
东方雨虹	200.26	订单时间为 2020.10.02-2020.12.22	2020.10.11-2020.12.31	签收单
松下	194.87	无锡松下：合同期间为 2020.01.01-2020.12.31，订单时间为 2020.10.05-2020.12.28； 广东松下：合同期间为 2020.01.01-2020.12.31，订单时间为 2020.09.25-2020.12.26； 杭州松下：订单时间为 2019.10.09-2019.12.23	2020.10.08-2020.12.31	签收单
合计	5,113.03	-	-	-
占当期第四季度销 售收入比例	39.81%	-	-	-

通过对以上 2018-2020 年第四季度销售收入较大的主要客户销售情况的检查，检查包括但不限于合同（订单）签订时点、交货或验收时点、交货或验收的外部证据等，发行人收入确认时点准确，不存在提前或推后确认收入的情况。

（四）说明对发行人收入截止性测试的核查方法、核查过程、核查结果

我们选取报告期各期末资产负债表日前后的销售收入进行了截止性测试，具体情况如下：

核查程序	核查方法	核查过程	核查结果
收入截止性测试	对发行人的销售收入进行截止性测试，获取公司报告期内的销售收入明细账，在截止日前后抽取十笔从账面收入核查至签收单或验收单、领料通知单，再选取十笔从签收单或验收单、领料通知单核查至账面收入，检查签收单据的日期及对应的收入确认期间，核查收入是否跨期	报告期各期的审计报告截止日前后各抽取 10 笔。	截止性测试结果表明，发行人的销售收入确认时点准确，不存在跨期确认收入的情形

会计师核查情况及结论:

1、核查程序

(1) 内部访谈、了解及执行内部控制测试程序。获取查阅发行人销售相关内部管理制度,对发行人销售及财务部门负责人进行访谈,了解发行人的销售与收款循环的内部控制的完善情况;对发行人报告期内各期各销售模式下的主要客户抽取样本执行控制测试,查询核对各样本收入的合同(订单)、出库单、客户签收相关单据(签收单、验收单、领料通知单)、财务记账凭证、销售发票、客户付款资料等,以核实发行人销售与收款相关的内部控制是否得到有效执行;了解发行人不同销售模式下的销售定价策略;

(2) 分析性复核。了解行业发展情况;获取发行人报告期内各期营业收入分客户、分产品、分地区、分应用领域、分月度等的销售数量、金额明细表,并与发行人的销售台账、财务明细账、产成品明细账进行核对勾稽,分析报告期内各期发行人营业收入主要客户、产品增减变动的内容,并通过访谈、询问发行人销售部门负责人了解销售额增减变动的原因;

(3) 客户核查。对主要客户执行实地访谈,了解客户基本信息、经营情况、与发行人的交易情况,以及客户及业务主要经办人员与发行人是否存在关联关系、是否存在纠纷;通过查询全国企业信用信息公示系统、天眼查等网站核实主要客户的基本情况;同时还通过访谈了解发行人下游客户的业务发展情况及趋势,下游客户的最终销售情况等;

(4) 函证。对发行人报告期内主要客户执行函证,验证主要客户各期销售金额以及各期末未结算货款金额;

(5) 真实性测试。对发行人销售收入进行真实性测试,根据销售收入明细账,核查其销售合同(订单)、出库单、客户签收相关单据(签收单、验收单、领料通知单)、记账凭证、发票以及客户付款凭证等,确认相应收入确认金额、内容、时间是否准确;

(6) 销售截止性测试。执行销售的截止性测试,抽取各期资产负债表日前后发生的大额销售样本,检查其记账凭证和所附原始凭证,进行截止性测试,检查是否存在跨期等截止性错误;

(7) 期后回款测试。获取应收账款余额汇总表与各客户明细表核对相符,获取并核对期后明细账、收款凭证、银行对账单等,均为正常收货款,不存在不正常收付款或其他异常情况;

(8) 海关信息核对。获取发行人所在地海关出具的发行人报告期各期出口销售统计表,并与发行人确认的外销收入进行核对,确认发行人报告期内外销收入真实、准确、完整;

(9) 同行业可比上市公司比较。获取同行业可比上市公司的相关产品收入增长情况，与发行人的收入增长趋势进行比较，判断发行人收入增长的合理性。

2、核查意见

经核查，我们认为：

(1) 发行人已在招股说明书补充披露对主要客户 2018 年、2019 年月均销售额及第四季度各月销售额；发行人收入季节性变动情况合理，2018 年、2019 年第四季度销售收入相较 2017 年第四季度增长较快主要系 2018 年、2019 年全年整体销售收入较 2017 年增长导致，各期第四季度销售收入占全年销售收入的比例基本保持稳定，具有合理性；

(2) 发行人收入确认时点准确，不存在提前或推后确认收入的情况。

八、关于审核问询函“15.关于原材料和能源采购。据招股说明书披露，发行人主要采购原材料为树脂、钛白粉、炭黑、颜料、助剂，主要原材料采购价格受市场行情和结构变化影响有所波动。2019 年发行人单位产量耗电量下降较多。请发行人：（1）补充披露报告期内主要原材料采购价格与公开市场报价比较情况和公允性，是否存在差异及原因；（2）披露发行人主要原材料与同行业可比公司同期主要原材料采购价格比较情况、差异原因及合理性；（3）披露发行人不同供应商之间同类原材料采购价格是否存在差异，如有，请进一步说明原因；（4）分析并披露发行人报告期内水、电等能源消耗与产量匹配情况，生产单位产品能耗变化原因，与同行业可比公司相比，生产单位产品的能源消耗差异及原因。请保荐人、申报会计师核查并发表明确意见。”

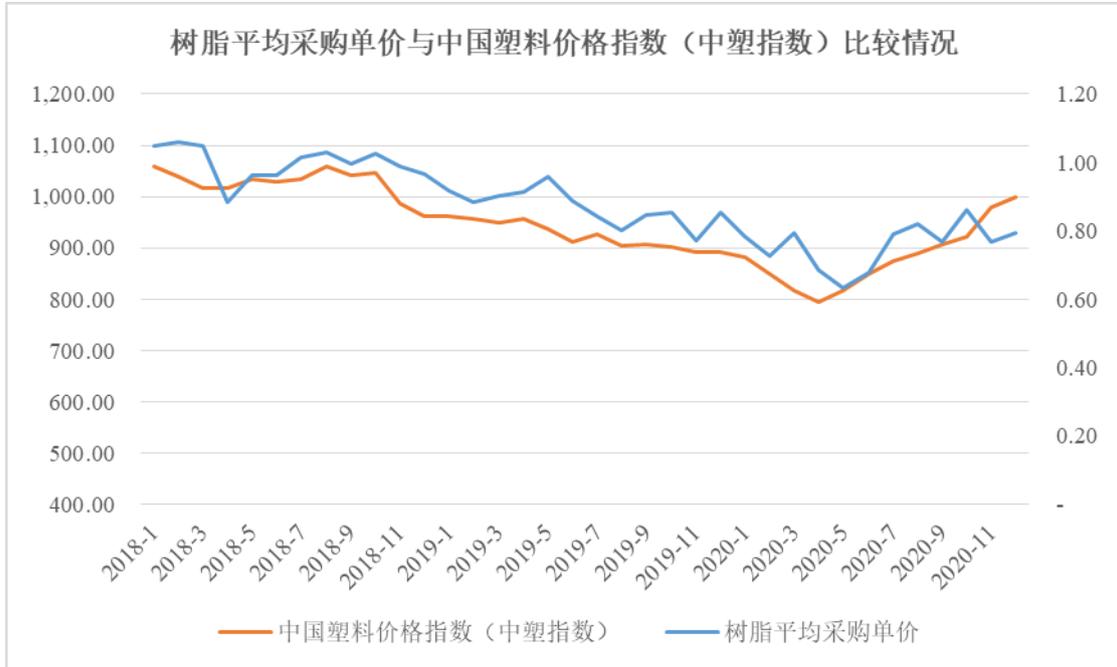
【发行人回复】

（一）补充披露报告期内主要原材料采购价格与公开市场报价比较情况和公允性，是否存在差异及原因；

报告期内，公司主要原材料包括树脂、钛白粉、颜料、炭黑、助剂等，其中树脂、钛白粉采购金额占采购总额的比例合计超过 70%，占比较高，为公司最主要的原材料，由于公司采购的颜料、炭黑、助剂种类细分繁多，非大宗商品，具体某一种材料无法获取市场报价进行比较，故以下仅对树脂、钛白粉采购价格与市场价格进行比较。

①树脂

报告期内，公司根据客户需求，同时采购 LLDPE、ABS、PET、PP、AS 等多种树脂，不同树脂采购单价存在差异，但波动趋势较为一致。报告期内，公司树脂平均采购单价与市场价格指数比较情况如下：

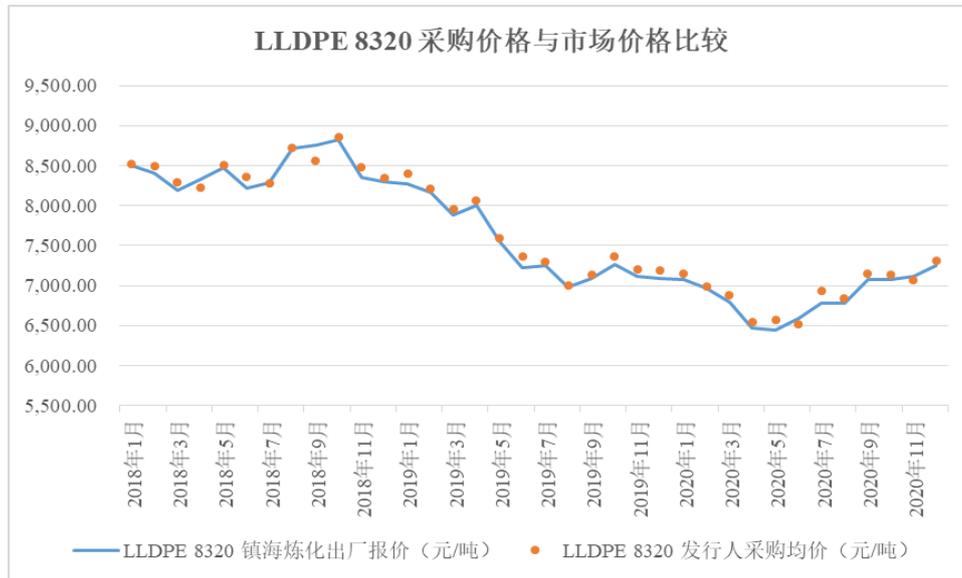


数据来源：Wind 资讯

由上图可知，公司树脂平均采购单价与市场价格指数波动趋势基本一致。

报告期内，发行人 LLDPE、ABS、PET、PP、AS 五种树脂的合计采购金额占树脂采购金额的比例分别为 78.14%、75.48%、79.12%。前述 5 种树脂的采购价格与市场价格比较情况如下：

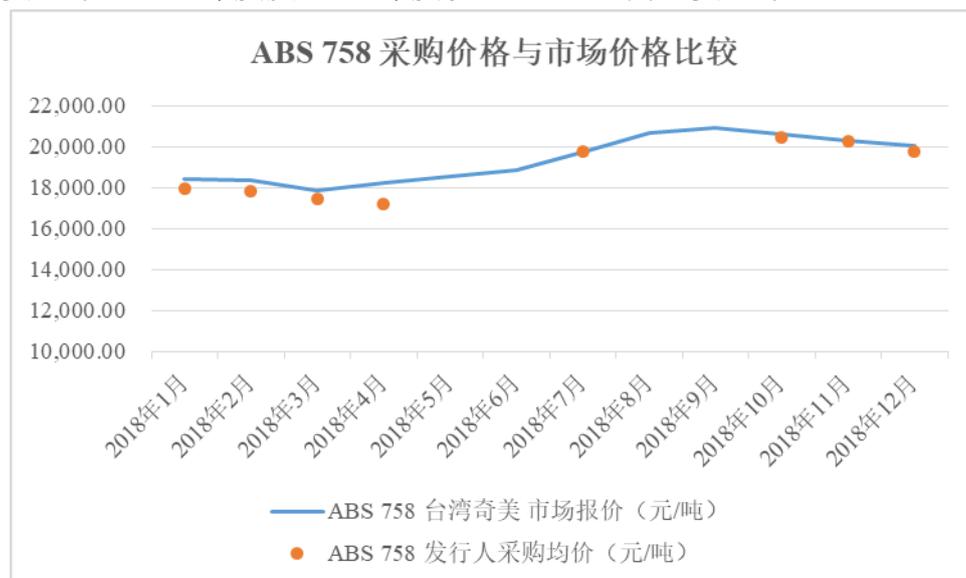
A、LLDPE 树脂



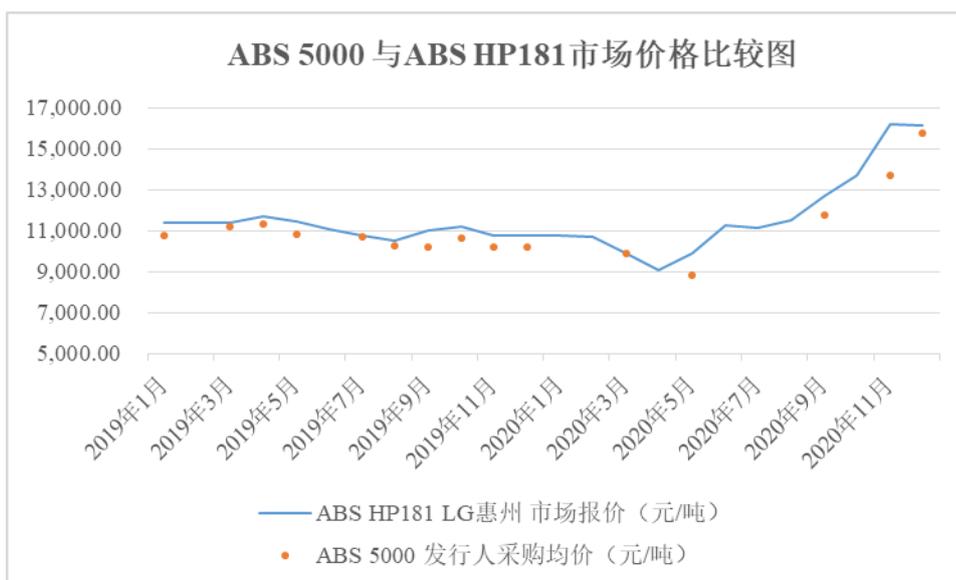
报告期内，公司同时采购多种规格 LLDPE 树脂，其中镇海炼化生产的 LLDPE 8320 为最主要的品种。由上图可知，公司 LLDPE 8320 树脂平均采购单价与市场价格基本一致，采购价格公允。

B、ABS 树脂

报告期内，公司同时采购多种规格 ABS 树脂，其中 2018 年度以 ABS 758 为主要型号、2019 年度及 2020 年度以 ABS 5000 为主要型号。



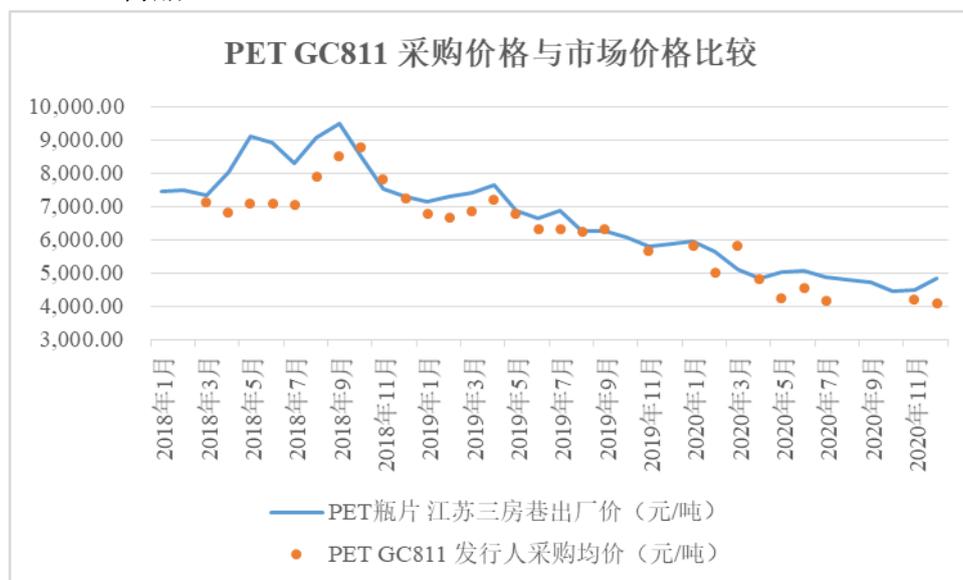
由上图可知，2018 年度，公司 ABS 758 树脂平均采购单价与市场价格基本一致，采购价格公允。



注：因 ABS 5000 无相关市场公开参考价格，此处与有连续市场公开报价的近似产品 ABS HP181 进行价格比较

由上图可知，发行 ABS 5000 平均采购单价与市场价格基本一致，采购价格公允。

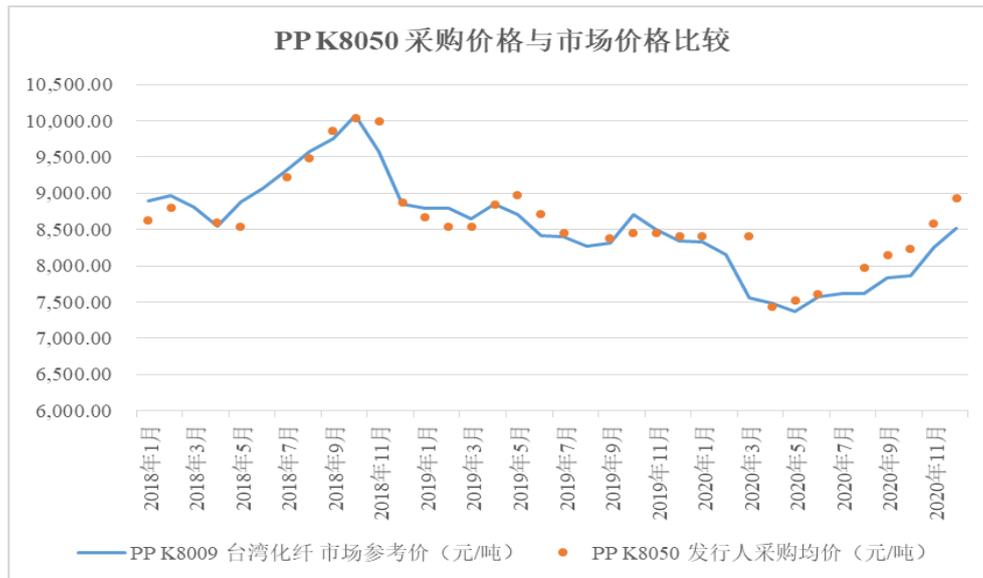
C、PET 树脂



注：因发行人采购的 PET 主要型号 PET GC811 无市场公开报价，此处与有连续市场公开报价的 PET 瓶片进行价格比较

报告期内，公司同时采购多种规格 PET 树脂，其中 PET GC811 为最主要品种。由上图可知，公司 PET GC811 树脂平均采购单价与市场价格基本一致，采购价格公允。

D、PP 树脂

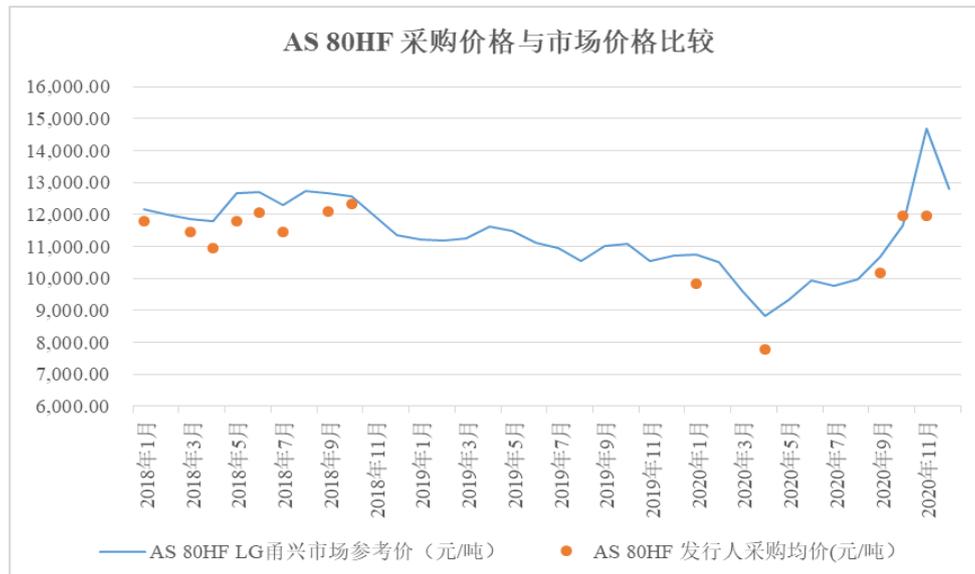


注：因发行人采购的 PP 主要型号 PP K8050 无市场公开连续报价，此处与有连续市场公开报价的台湾化纤产 PP K8009 进行价格比较

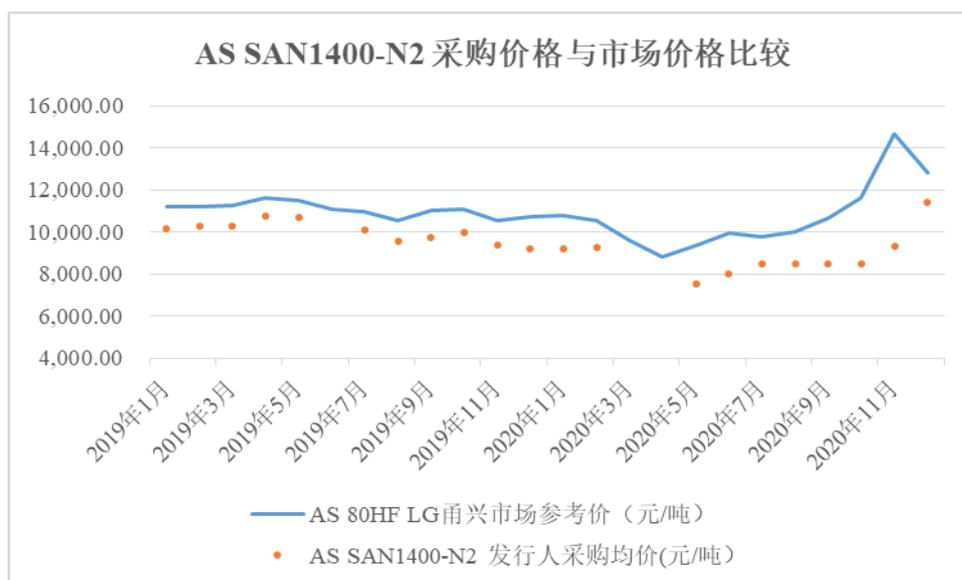
报告期内，公司同时采购多种规格 PP 树脂，其中 PP K8050 为最主要品种。由上图可知，公司 PP K8050 树脂平均采购单价与市场价格基本一致，采购价格公允。

E、AS 树脂

报告期内，公司同时采购多种规格 AS 树脂，其中 2018 年度以 AS 80HF 为主要型号、2019 年度及 2020 年度以 AS 1400-N2 为主要型号。



由上图可知，报告期内，公司 AS 80HF 树脂平均采购单价与市场价格基本一致，采购价格公允。



注：因 AS SAN1400-N2 无市场公开连续报价，此处与有连续市场公开报价的相近产品 AS 80HF 进行价格比较

AS SAN1400-N2 其价格通常略低于 AS 80HF，由上图可知，发行人 AS SAN1400-N2 月度采购均价变动趋势与 AS 80HF 市场参考价变动趋势一致。

②钛白粉

报告期内，公司钛白粉平均采购单价与市场价格比较情况如下：

单位：万元/吨

期 间	平均采购价格			市场平均价格	
	国 产	进 口	合 计	国 产	进 口
2020 年度	1.17	1.98	1.29	-	1.97
2019 年度	1.30	1.97	1.48	1.29	2.07
2018 年度	1.40	2.20	1.54	1.40	2.01

注 1:国产钛白粉市场平均价格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，数据来源于相关上市公司年报，2020 年度数据尚未公布；

注 2：2018-2020 年度进口钛白粉市场平均价格取自钛白粉进口平均单价，数据来源于 Wind 资讯

由上表可知，报告期内，公司钛白粉平均采购价格与市场平均价格的差异较小，采购价格公允。

(二) 披露发行人主要原材料与同行业可比公司同期主要原材料采购价格比较情况、差异原因及合理性

报告期内，公司主要原材料平均采购单价与同行业可比上市公司比较情况如下：

单位：万元/吨

期间	项 目	美联新材	道恩股份	苏州宝丽迪	平均值	宁波色母粒
2020 年度	树脂	0.65	-	0.59	0.62	0.76
	钛白粉	1.26	-	1.49	1.37	1.29
	炭黑	0.63	-	1.07	0.85	0.73
	颜料	4.87	-	11.34	8.10	5.98
	助剂	1.05	-	3.79	2.42	1.21
2019 年度	树脂	0.74	1.17	0.69	0.87	0.87
	钛白粉	1.26	1.43	1.57	1.42	1.48
	炭黑	0.81	-	1.07	0.94	0.78
	颜料	5.18	-	13.46	9.32	7.20
	助剂	1.06	-	3.33	2.20	1.09
2018 年度	树脂	0.85	1.09	0.78	0.91	1.00
	钛白粉	1.37	1.45	1.56	1.46	1.54
	炭黑	0.78	-	1.31	1.05	0.86
	颜料	4.73	-	11.66	8.19	6.94
	助剂	1.22	-	2.78	2.00	1.02

注 1：截至本问询函回复签署日，美联新材、道恩股份、苏州宝丽迪尚未更新其 2020 年度主要原材料采购单价数据，美联新材 2020 年度财务数据以 2020 年 1-3 月相关数据替代，苏州宝丽迪 2020 年度财务数据以 2020 年 1-6 月相关数据替代；

注 2：道恩股份未披露其 2018-2019 年度炭黑、颜料、助剂平均采购单价，2018-2019 年度其树脂平均采购单价为 PP、ABS、EPDM、PC 四类主要树脂原材料的平均采购单价

报告期内，公司原材料树脂平均采购单价与同行业可比上市公司平均值存在差异，主要系采购树脂种类不同所致。报告期内，美联新材原材料树脂主要为 PE，道恩股份原材料树脂主要为 PP、ABS、EPDM、PC，苏州宝丽迪原材料树脂主要为 PET、PBT，公司原材料树脂主要为 LLDPE、ABS、PET、PP、AS 等，公司与同行业可比上市公司采购树脂种类存在差异，进而导致树脂平均采购单价存在差异。

报告期内，公司原材料钛白粉平均采购单价略高于同行业可比上市公司平均值，主要系公司部分高品质白色母粒产品需要应用到进口优质钛白粉，此部分钛白粉采购单价较高所致。

报告期内，公司原材料炭黑平均采购单价低于苏州宝丽迪，主要系公司原材料炭黑对应的产成品主要为黑色塑料母粒，而苏州宝丽迪黑色母粒产品为纺丝用纤维母粒，产品与公司黑色塑料母粒存在差异，导致所使用的炭黑原材料与公司存在差异，进而导致公司原材料炭黑平均采购单价低于苏州宝丽迪。2018年度、2020年度，公司原材料炭黑平均采购单价高于美联新材，主要系公司部分黑色母粒产品品质较高，需使用更优质的炭黑所致。

报告期内，公司原材料颜料、助剂平均采购单价与同行业可比上市公司平均值存在差异，主要系颜料、助剂种类繁多，公司采购的具体种类与同行业可比上市公司存在差异所致。其中，苏州宝丽迪所使用的颜料还包括纺丝用染料，采购单价高于公司使用的颜料较多，导致公司颜料平均采购单价低于苏州宝丽迪较多。

综上所述，报告期内，公司树脂平均采购单价与同行业可比上市公司平均值存在差异，主要系采购树脂种类不同所致；公司钛白粉平均采购单价略高于同行业可比上市公司平均值，主要系公司同时采购了部分单价较高的进口优质钛白粉所致；公司炭黑平均采购单价与苏州宝丽迪、美联新材存在差异，主要系采购的炭黑规格、品质存在差异所致；公司原材料颜料、助剂平均采购单价与同行业可比上市公司平均值存在差异，主要系颜料、助剂种类繁多，公司采购的具体种类与同行业可比上市公司存在差异所致。

（三）披露发行人不同供应商之间同类原材料采购价格是否存在差异，如有，请进一步说明原因；

报告期内，公司主要原材料包括树脂、钛白粉、颜料、炭黑、助剂等。

报告期内，公司按照市场价格采购各类树脂，除某些高品质树脂供应商平均采购单价较高外，公司向不同供应商采购的同类树脂的采购价格差异较小。

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

报告期内，公司向不同供应商采购的颜料、助剂采购单价存在差异，主要系公司在生产中使用的颜料、助剂种类繁多，不同颜料、助剂的成分、用途、规格存在差异，采购单价也存在差异。报告期内，公司同时向多家供应商采购不同种类颜料、助剂，导致向不同供应商采购的颜料、助剂采购单价存在差异。

①树脂

报告期内，公司采购的原材料树脂主要包括 LLDPE 树脂、ABS 树脂、PET 树脂、PP 树脂、AS 树脂，占当期树脂采购金额的比例分别为 78.54%、75.48%、79.12%。

A、LLDPE 树脂

报告期内,公司向各主要供应商采购的 LLDPE 树脂采购单价比较情况如下:

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 年度	1	宁波广和化工有限公司	890.00	622.66	0.70	24.74%
	2	宁波江升化工有限公司	520.00	369.75	0.71	14.69%
	3	前程石化	391.98	263.60	0.67	10.47%
	4	上海和策化工有限公司	250.00	174.88	0.70	6.95%
	5	宁波保税区亿贸石化有限公司	250.00	174.72	0.70	6.94%
		合 计		2,301.98	1,605.60	-
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	-

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。

B、ABS 树脂

报告期内,公司向各主要供应商采购的 ABS 树脂采购单价比较情况如下:

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 年度	1	天都贸易	125.00	149.89	1.20	30.92%
	2	宁波绍大进出口有限公司	58.73	82.47	1.40	17.01%
	3	CENTER CHEMICALS	55.50	61.11	1.10	12.61%

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
	4	佛山市顺德区荣裕生贸易有限公司	40.00	49.84	1.25	10.28%
	5	浙江新长城高分子材料有限公司	40.53	49.04	1.21	10.12%
	合 计		319.75	392.35	-	80.94%
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	-	87.86%
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	-	87.21%

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。

C、PET 树脂

报告期内，公司向各主要供应商采购的 PET 树脂采购单价比较情况如下：

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 年度	1	杭州凡华化纤有限公司	1,407.60	586.27	0.42	48.74%
	2	杭州明青化纤有限公司	672.00	317.86	0.47	26.42%
	3	上海珑乾贸易有限公司	562.10	284.68	0.51	23.67%
	4	上海商缘国际贸易有限公司	23.10	14.11	0.61	1.17%

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	2,664.80	1,202.92	-	100.00%
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	-

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。

D、PP 树脂

报告期内，公司向各主要供应商采购的 PP 树脂采购单价比较情况如下：

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 年度	1	上海衡发贸易有限公司	498.00	405.72	0.81	56.40%
	2	宁波绍大进出口有限公司	125.95	104.40	0.83	14.51%
	3	宁波广和化工有限公司	80.00	62.30	0.78	8.66%
	4	上海盛邦塑胶有限公司	45.03	37.11	0.82	5.16%
	5	宁波新思必得塑化有限公司	40.00	33.45	0.84	4.65%
			合 计	788.98	642.98	-
2019 年度	1	上海衡发贸易有限公司	427.00	366.71	0.86	53.77%

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
	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	-	91.99%
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	-	68.68%

由上表可知，报告期内，公司向不同供应商采购的PP树脂采购单价差异较小。

E、AS树脂

报告期内，公司向各主要供应商采购的AS树脂采购单价比较情况如下：

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年度	1	天都贸易	1,000.00	929.87	0.93	44.08%
	2	前程石化	509.00	462.26	0.91	21.91%
	3	宁波乐金甬兴化工有限公司	240.00	249.29	1.04	11.82%
	4	宁波欣仰新材料有限公司	220.00	183.01	0.83	8.68%
	5	宁波美巨科石油化工有限公司	50.00	63.05	1.26	2.99%
	合计		2,019.00	1,887.48	-	89.48%
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	-	96.02%
2018年度	1	宁波乐金甬兴化工有限公司	590.00	690.74	1.17	53.16%

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
	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%
	合计		1,012.00	1,165.93	-	89.74%

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。

2020 年度，公司向宁波美巨科石油化工有限公司采购 AS 树脂的采购单价较高主要系采购时点不同所致，公司于 2020 年 12 月向宁波美巨科石油化工有限公司采购 AS 树脂，此时 AS 树脂的市场价格较高。

综上所述，报告期内，公司按照市场价格采购各类树脂，对各供应商平均采购单价存在价格差异，主要系采购树脂的具体规格、采购时点的市场价格不同所致。

②钛白粉

报告期内，公司向各主要供应商采购的钛白粉采购单价比较情况如下：

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 年度	1	CENTER CHEMICALS	进口	1,120.00	2,181.44	1.95	17.20%
	2	深圳兴华	进口	310.00	590.60	1.91	4.66%
	3	龙麟佰利	国产	3,710.00	4,424.51	1.19	34.89%
	4	上海英强化工有限公司	国产	1,664.00	1,918.39	1.15	15.13%
	5	颜钛实业	国产	1,748.80	1,867.29	1.07	14.73%
	合计				8,552.80	10,982.23	-
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%

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
	4	龙蟒佰利	国产	1,290.00	1,703.30	1.32	19.35%
	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%

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,其品质及售价高于国产钛白粉较多,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:A、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;B、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;C、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。

③颜料

报告期内,公司向各主要供应商采购的颜料采购单价比较情况如下:

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年度	1	宁波先丽化工有限公司	红、颜料红、酞菁绿等	26.21	291.83	11.14	10.69%
	2	昆山彩虹	透明红、塑料黑、透明黄等	17.55	246.82	14.07	9.04%
	3	余姚市旭辰贸易有限公司	群青、钛黄等	60.78	212.57	3.50	7.79%

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
	4	青岛海湾精细化工有限公司	油溶苯胺黑	57.96	175.10	3.02	6.42%
	5	鞍山七彩化学股份有限公司	黄、橙、红等	13.84	165.04	11.93	6.05%
	合 计			176.32	1,091.36		39.98%
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		36.87%
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		36.83%

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、透明橙、酞菁蓝、酞菁绿等多种颜料，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。

④ 炭黑

报告期内，公司向各主要供应商采购的炭黑采购单价比较情况如下：

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 年度	1	广州润锋科技股份有限公司	进口	7.22	20.00	2.77	2.07%
	2	深圳兴华	进口	9.06	15.03	1.66	1.55%
	3	曲靖一和	国产	943.78	713.61	0.76	73.74%
	4	贵州乾途供应链管理股份有限公司	国产	325.80	176.86	0.54	18.28%
	5	上海焦化化工发展商社	国产	30.01	23.92	0.80	2.47%
	合 计				1,315.87	949.41	
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%
	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	

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，公司除采购普通国产炭黑外，同时采购高品质进口炭黑，部分高品质进口炭黑采购单价较高所致。

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、公司向成都科蔻特新材料有限公司、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年度，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。

⑤助剂

报告期内，公司向各主要供应商采购的助剂采购单价比较情况如下：

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年度	1	德庆县泰利新材料有限公司	分散剂	327.00	325.43	1.00	12.75%
	2	上海共聚化工有限公司	分散剂	190.40	202.19	1.06	7.92%
	3	上海铠钰新材料有限公司	分散剂	24.30	129.03	5.31	5.05%
	4	上海魔核新材料科技有限公司	抗老化剂	61.05	426.16	6.98	16.69%
	5	天津利安隆新材料股份有限公司	抗老化剂	42.60	224.34	5.27	8.79%
	合计				645.35	1,307.15	
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	

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须使用分散剂、扩散剂、增韧剂、抗老化剂等多种助剂，不

同助剂成分、用途、规格存在差异，采购单价也存在差异。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。

（四）分析并披露发行人报告期内水、电等能源消耗与产量匹配情况，生产单位产品能耗变化原因，与同行业可比公司相比，生产单位产品的能源消耗差异及原因。

（1）水、电消耗与产量匹配情况

报告期内，公司水、电消耗与产量匹配情况如下：

项 目	2020 年度	2019 年度	2018 年度
电力消耗量（万千瓦时）	1,042.22	934.59	794.00
水消耗量（万吨）	4.42	4.46	3.55
总产量（万吨）	2.32	2.06	1.59
单位产量电力消耗（千瓦时/吨）	448.29	454.75	498.20
单位产量水消耗（吨/吨）	1.90	2.17	2.23

由上表可知，报告期内，公司电力消耗量随产量增长逐年增加，变动趋势保持一致。报告期内，随着总产量的增长，公司单位产量电力消耗总体呈下降趋势，主要系规模效应较显著所致。

报告期内，公司生产过程中不直接消耗水，水的耗用主要为循环冷却用水的蒸发等自然消耗，故水耗用量并不会随着产量上升而大幅上升，报告期内公司单位产量耗水量逐年下降。

（2）生产单位产品的能源消耗与同行业可比上市公司比较情况

报告期内，美联新材未披露其水、电消耗情况，道恩股份未披露其色母粒业务水、电消耗情况。公司单位产量水、电消耗与苏州宝丽迪比较情况如下：

单位：千瓦时/吨、吨/吨

期间	项 目	苏州宝丽迪	宁波色母粒
2020 年度	电力	664.46	448.29
	水	1.82	1.90
2019 年度	电力	643.71	454.75
	水	1.43	2.17
2018 年度	电力	629.66	498.20
	水	1.54	2.23

注：截至本问询函回复签署日，苏州宝丽迪尚未披露其 2020 年度数据，其单位产量水、电消耗为 2020 年 1-6 月相关数据

报告期内，公司生产单位产品的电力消耗低于苏州宝丽迪，主要系产品结构

差异所致。苏州宝丽迪主要产品中黑色纤维母粒的占比较高，2018-2020年1-6月，苏州宝丽迪黑色纤维母粒占主营业务收入的比例分别为66.19%、60.30%、58.87%，黑色母粒主要原材料包括炭黑，炭黑分散性较差，故在混炼阶段需要消耗更长时间、更多能源，进而导致苏州宝丽迪生产单位产品的电力消耗较高。

报告期内，公司生产过程中不直接消耗水，水的消耗主要为冷却用水的蒸发等自然消耗。报告期内，苏州宝丽迪产量较大，其中2019年度为4.28万吨，同期公司产量为1.96万吨，因此苏州宝丽迪单位产量的水消耗量低于公司。

会计师核查情况及结论：

1、核查程序

(1) 取得发行人的原材料收发存报表、采购入库明细，统计各原材料采购数量及其变动、采购金额，计算采购单价及其变动；

(2) 取得发行人的水、电消耗情况，计算了生产单位产品能耗变化的情况；

(3) 查阅同行业可比上市公司年度报告或招股说明书、募集说明书等信息披露文件，对比分析了报告期内发行人与同行业可比上市公司原材料采购单价差异的原因、能耗差异的原因；

(4) 统计发行人不同供应商之间同类原材料采购价格，进行了对比分析；

(5) 向发行人采购部门了解报告期内主要原材料的采购情况及核价、比价过程，了解采购价格的核定程序；

(6) 在Wind资讯查询报告期内中国塑料价格指数（中塑指数），并与发行人相关原材料采购价格进行对比分析；

(7) 在中塑在线、Wind资讯、Choice查询报告期内各类树脂、钛白粉（金红石型）公开市场价格，并与发行人相关原材料采购价格进行对比分析；

(8) 统计发行人主要原材料分月采购入库均价，核实是否存在异常采购情况。

2、核查意见

经核查，我们认为：

(1) 发行人已在招股说明书披露报告期内主要原材料采购价格与公开市场报价比较情况；发行人主要原材料采购价格公允，与公开市场报价存在差异的主要原因为具体规格型号存在差异，具有合理性；

(2) 发行人已在招股说明书披露主要原材料与同行业可比上市公司同期主要原材料采购价格比较情况；价格之间存在差异的主要原因为产品结构、应用领域差异导致的原材料种类、具体规格型号存在差异，具有合理性；

(3) 发行人已在招股说明书披露不同供应商之间同类原材料采购价格存在的差异情况；存在差异的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；

(4) 发行人已在招股说明书分析并披露报告期内水、电等能源消耗与产量匹配情况；报告期内，公司单位产量电力消耗总体呈下降趋势，主要系产品结构变动所致，公司单位产量水消耗逐年下降，主要系公司总产量快速增长所致；与同行业可比上市公司相比，公司单位产量电力消耗低于苏州宝丽迪，主要系产品结构差异所致，公司单位产量水消耗高于苏州宝丽迪，主要系苏州宝丽迪产量较大所致。

九、关于审核问询函“16.关于前五大供应商。据招股说明书披露：（1）报告期内，发行人公司向前五名供应商的采购金额占当期采购总额的比例分别为**37.20%**、**39.06%**、**36.11%**。（2）发行人与前五大供应商和记塑料、金中塑化存在关联关系。（3）间接股东钱刚在前程石化担任总经理、谢华在前程石化担任销售事业部经理。（4）宁波乐金甬兴化工有限公司为发行人 2018 年前五大客户，发行人 2018 年向其采购 846.32 万元树脂；2019 年乐金甬兴退出前五大客户，余姚市天都贸易有限公司为 2019 年新增前五大客户，发行人向其采购 1,285.58 万元树脂。（5）根据公开信息，深圳兴华的股东为姜浩、陈建波，陈建波曾在宁波市鄞州兴华颜料厂担任法定代表人。请发行人：（1）分主要原材料种类，披露主要供应商基本情况、股权结构、主营业务、经营规模、采购金额、是否为贸易商、与发行人的合作历史，报告期内主要供应商采购规模变化的原因；（2）披露报告期内发行人向贸易商采购金额、占比，主要贸易商终端供应商情况，向贸易商与终端供应商均价及差异原因；（3）披露 2017 年发行人向关联方金中塑化、和记塑料采购金额较大，2018 年、2019 年减少较多，进一步说明并披露报告期内对其采购金额变化原因，结合相关原材料公开价格、同期同类原材料向其他供应商采购价格，分析报告期内关联采购价格公允性；（4）披露发行人与前程石化合作时间、合作情况，钱刚、谢华入股前后发行人向前程石化采购原材料价格差异及原因，前程石化、钱刚、谢华与发行人是否存在其他协议或利益安排，是否存在可能导致利益倾斜的情形。结合同类原材料公开采购价格、同期同类原材料向其他供应商采购价格，分析报告期内向前程石化采购的公允性；（5）披露乐金甬兴 2018 年为前五大供应商，2019 年退出前五大供应商的原因，与发行人合作模式是否发生变化；余姚市天都贸易有限公司成为 2019 年新增前五大供应商的原因及合理性；（6）披露陈建波与发行人实际控制人、董事、监事、高级管理人员是否存在关联关系、报告期内发

行人向深圳兴华采购大幅增加的原因；结合深圳市中颜网科技有限公司的主营业务范围和变化情况，披露发行人采购种类、金额、占比，发行人向其采购的原因及合理性，是否具有商业逻辑；结合同类原材料市场公开报价、其他客户采购价格，分析发行人向深圳兴华及深圳市中颜网科技有限公司采购价格公允性；（7）披露报告期内发行人是否存在外协加工情况。请保荐人、申报会计师核查并发表明确意见。”

【发行人回复】

（一）分主要原材料种类，披露主要供应商基本情况、股权结构、主营业务、经营规模、采购金额、是否为贸易商、与发行人的合作历史，报告期内主要供应商采购规模变化的原因；

(1) 树脂

报告期内，发行人主要原材料树脂的主要供应商具体情况如下：

单位：万元

序号	供应商名称 [注 1]	成立日期	股权结构	主营业务	经营 规模	采购期间	采购 金额	是否 贸易商	合作历史	采购规模变化原因
1	天都贸易	2002-06-24	张晓虹持股 60%，周建明持股 40%	塑料原料的贸易	2019 年度营业收入约 3.6 亿元	2020 年度	1,079.76	是	2018 年至今	2019 年度采购增加系其产品具有性价比优势；2020 年度采购规模基本稳定
						2019 年度	1,285.58			
						2018 年度	127.16			
2	前程石化[注 2]	2005-08-01	浙江前程投资股份有限公司持股 54.84%，浙江合美投资有限公司持股 36.66%	塑料原料的贸易	2019 年度营业收入约 399 亿元	2020 年度	927.34	是	2006 年至今	采购规模基本稳定
						2019 年度	955.08			
						2018 年度	833.31			
3	宁波广和化工有限公司	2010-01-08	唐紫玉持股 90%，蔡本荣持股 10%	塑料原料的贸易	2019 年度营业收入约 7,000 万元	2020 年度	684.96	是	2015 年至今	2019 年度采购增加系双方达成长期合作意向；2020 年度采购规模基本稳定
						2019 年度	588.32			
						2018 年度	9.57			
4	杭州凡华化纤有限公司	2011-05-25	宋正刚持股 60%，倪华琴 40%	化纤原料的贸易	2019 年度营业收入约 8,500 万元	2020 年度	586.27	是	2018 年至今	2019 年度采购增加系公司相应的色母粒销量增加，树脂需求增加；2020 年度采购规模基本稳定
						2019 年度	610.24			
						2018 年度	348.01			
5	宁波江升化工有限公司	2004-07-13	唐庆持股 100%	塑料原料的贸易	2020 年度营业收入约 1.4 亿元	2020 年度	452.52	是	2018 年 4 月	采购增加系公司对相应树脂的需求增加
						2019 年度	210.18			
						2018 年度	61.35			

序号	供应商名称 [注 1]	成立日期	股权结构	主营业务	经营 规模	采购期间	采购 金额	是否 贸易商	合作历史	采购规模变化原因
6	浙江理工进出口有限公司	2010-05-19	赵沛良持股 90%，王 辉杰持股 10%	塑料原料 的贸易	2019 年度营 业收入约 1.4 亿元	2020 年度	411.98	是	2017 年至今	2019 年度采购增加系公司以 EVA 为 载体的色母粒销量增加，EVA 树脂需 求相应增加；2020 年度采购减少系公 司以 EVA 为载体的色母粒销量减少， EVA 树脂需求相应减少
						2019 年度	576.40			
						2018 年度	181.84			
7	宁波乐金甬兴化工有限 公司	1995-05-24	韩国 LG 化学株式会 社持股 75%，宁波甬 兴化工投资有限公司 持股 25%	塑料原料 等生产及 销售	2019 年度营 业收入约 106 亿元	2020 年度	250.08	否	2002 年至今	2019 年度采购减少系公司在市场上寻 求到了更具性价比的供应商，因此向 乐金甬兴采购减少；2020 年度采购增 加主要系其产品能够满足公司需求
						2019 年度	1.19			
						2018 年度	846.32			
8	明日石化[注 3]	2004-08-26	浙江明日控股集团股 份有限公司持股 100%	塑料原料 的贸易	2019 年度营 业收入约 57 亿元	2020 年度	108.56	是	2006 年至今	2020 年度采购减少系增加了向更具性 价比优势的供应商的采购
						2019 年度	499.20			
						2018 年度	486.28			
9	宁波绍大进出口有限公司	2015-04-09	张艳持股 80%，张乐 花持股 20%	塑料原料 的贸易	2019 年度营 业收入约 1 亿 元	2020 年度	391.77	是	2016 年至今	采购规模基本稳定
						2019 年度	388.42			
						2018 年度	447.46			

注 1：主要供应商指报告期内为该类原材料前五名供应商且双方报告期内某一年度该类原材料交易金额 200 万元以上，下同；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数据，下同；

注 2：前程石化采购金额为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、前程物产有限公司合并计算采购金额；

注 3：明日石化采购金额为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合并计算采购金额

(2) 钛白粉

报告期内，发行人主要原材料钛白粉的主要供应商具体情况如下：

单位：万元

序号	供应商名称	成立日期	股权结构	主营业务	经营规模	采购期间	采购金额	是否贸易商	合作历史	采购规模变化原因
1	CENTER CHEMICALS[注 1]	2019-05-15	Yang Shenghui 持股 90%，Xi Ni 持股 10%	钛白粉、塑料原料等化工产品的贸易	2019 年度营业收入约 2,800 万美元	2020 年度	2,181.44	是	2019 年至今	采购增加系该供应商代理世界第二大钛白粉生产商特诺公司钛白粉产品，产品性价比高
						2019 年度	311.50			
						2018 年度	-			
2	上海英强化工有限公司	2006-09-06	洪克勤持股 66.67%、魏敏持股 33.33%	钛白粉的贸易	2019 年度营业收入约 7,000 万元	2020 年度	1,918.39	是	2008 年至今	采购规模基本稳定
						2019 年度	1,931.60			
						2018 年度	1,995.82			
3	颜钛实业[注 2]	2004-03-02	杨涛持股 70%、宁群英持股 30%	钛白粉、有机颜料、助剂等产品的销售	2019 年度营业收入约 6.7 亿元	2020 年度	1,867.29	是	2007 年至今	采购增加系公司引进新品，因产品性能稳定，逐步增加对该新品的采购
						2019 年度	197.38			
						2018 年度	3.68			
4	深圳兴华[注 3]	2011-10-10	姜浩持股 60%、陈建波持股 40%	颜料、塑料原料、助剂、色母粒等产品的销售	2019 年度营业收入约 2.5 亿元	2020 年度	590.60	是	2014 年至今	2019 年度采购增加系公司白色母粒销量增加，钛白粉需求增加；2020 年度采购减少主要原因为增加了向 CENTER CHEMICALS 的采购
						2019 年度	2,390.03			
						2018 年度	1,549.08			
5	龙蟒佰利[注 4]	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 113.59 亿元	2020 年度	4,424.51	否	2016 年至今	2019 年度采购规模基本稳定；2020 年度采购增加系相应产品使用性能较好，同时企业在预估钛白粉涨价趋势下增加了采购
						2019 年度	1,703.30			
						2018 年度	1,894.23			

序号	供应商名称	成立日期	股权结构	主营业务	经营规模	采购期间	采购金额	是否贸易商	合作历史	采购规模变化原因
6	宁波新福化工销售有限公司[注 5]	2015-12-15	周英持股 51%、陆祥芳持股 49%	钛白粉的销售	2019 年度营业收入约 16.7 亿元	2020 年度	278.94	否 [注 5]	2019 年至今	2019 年度采购增加系其产品新推出有一定性价比优势；2020 年度采购减少系其性价比优势减弱，减少采购
						2019 年度	987.15			
						2018 年度	-			
7	金中塑化[注 6]	2012-08-01	赵东持股 90%、周懿薇持股 10%	塑料原料、钛白粉、助剂、色母粒等产品的贸易	2019 年度营业收入约 1,900 万元	2020 年度	-	是	2013 年至今	对关联交易进行了规范
						2019 年度	-			
						2018 年度	279.96			

注 1：CENTER CHEMICALS 采购金额为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合并计算采购金额；

注 2：颜钛实业采购金额为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合并计算采购金额；

注 3：深圳兴华采购金额为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合并计算采购金额；

注 4：龙鳞佰利采购金额为同一实际控制人控制的龙佰四川钛业有限公司、龙鳞佰利集团股份有限公司、禄丰新立钛业有限公司合并计算采购金额；

注 5：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 6：金中塑化采购金额为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合并计算采购金额

(3) 颜料

报告期内，发行人主要原材料颜料的主要供应商具体情况如下：

单位：万元

序号	供应商名称	成立日期	股权结构	主营业务	经营规模	采购期间	采购金额	是否贸易商	合作历史	采购规模变化原因
1	昆山彩虹[注 1]	1997-03-05	承忠持股 70%， 钱新华持股 30%	染料、颜料等产品的生产和销售	2019 年度营业收入约 9,000 万元	2020 年度	246.82	否	2003 年至今	采购增加系产品需求增加
						2019 年度	193.80			
						2018 年度	85.80			
2	宁波先丽化工有限公司	2013-09-23	先尼科化工（上海）有限公司持股 100%	颜料的贸易	2019 年度营业收入约 5,000 万元	2020 年度	291.83	是	2014 年至今	采购规模基本稳定
						2019 年度	346.59			
						2018 年度	349.36			
3	余姚市旭辰贸易有限公司[注 2]	2007-11-07	周建枫持股 60%， 顾丽燕持股 40%	颜料、塑料等产品的贸易	2020 年度营业收入约 2,310 万元	2020 年度	212.57	是	2013 年至今	采购增加系公司相应产品的市场需求增加
						2019 年度	106.01			
						2018 年度	41.54			
4	深圳兴华	2011-10-10	姜浩持股 60%， 陈建波持股 40%	颜料、塑料原料、助剂、色母粒等产品的销售	2019 年度营业收入约 2.5 亿元	2020 年度	102.08	是	2014 年至今	采购规模变化系根据供应商产品性价比及公司产品需求而变化
						2019 年度	141.16			
						2018 年度	248.16			

注 1：昆山彩虹采购金额为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合并计算采购金额；

注 2：余姚市旭辰贸易有限公司采购金额为同一实际控制人控制的余姚市旭辰贸易有限公司、绍兴市上虞博奥贸易有限公司合并计算采购金额

(4) 炭黑

报告期内，发行人炭黑主要向曲靖一和采购，向其采购金额占发行人炭黑采购金额的比例分别为 73.78%、89.88%、73.74%，向曲靖一和的采购具体情况如下：

单位：万元

序号	供应商名称	成立日期	股权结构	主营业务	经营规模	采购期间	采购金额	是否贸易商	合作历史	采购规模变化原因
1	曲靖一和[注]	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	2020 年度	713.61	否	2011 年至今	采购规模变化系公司对该供应商的相应产品需求变化
						2019 年度	817.54			
						2018 年度	493.59			

注：曲靖一和采购金额为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合并计算采购金额；合作历史从报告期外的合作主体曲靖众一精细化工股份有限公司的合作时间开始计算

(5) 助剂

报告期内，发行人主要原材料助剂的主要供应商具体情况如下：

单位：万元

序号	供应商名称	成立日期	股权结构	主营业务	经营规模	采购期间	采购金额	是否贸易商	合作历史	采购规模变化原因
1	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	2020 年度	325.43	否	2018 年至今	2019 年度采购增加系引进新产品，增加采购；2020 年度采购有所减少系增加了向更具性价比的其他供应商的采购
						2019 年度	512.04			
						2018 年度	10.44			
2	上海魔核	2017-08-21	赵丽娜持股 100%	助剂的贸易	2019 年度营业收入约 2,800 万元	2020 年度	426.16	是	2017 年至今	采购增加系相应色母粒产品销量增加，采购需求增加
						2019 年度	341.90			
						2018 年度	250.06			

序号	供应商名称	成立日期	股权结构	主营业务	经营规模	采购期间	采购金额	是否贸易商	合作历史	采购规模变化原因
3	天津利安隆新材料股份有限公司[注]	2003-08-08	天津利安隆科技集团有限公司持股15.83%，利安隆国际集团有限公司持股12.22%、天津聚鑫隆股权投资基金合伙企业（有限合伙）持股9.54%、山南圣金隆股权投资合伙企业（有限合伙）等持股62.41%	高分子材料抗氧化技术及产品的研发、生产和销售	2020年度营业收入24.8亿元	2020年度	224.34	否	2018年至今	采购增加系产品使用稳定采购需求增加同时引入新品种
						2019年度	104.66			
						2018年度	35.09			
4	上海共聚化工有限公司	2006-01-19	易举持股68.75%，易莉持股29.17%，华佳持股1.25%，艾红持股0.83%	塑料原料、助剂等产品的贸易	2020年度营业收入约1.7亿元	2020年度	202.19	是	2016年至今	2019年度采购量较少主要系当年度所采购的产品市场供应紧张
						2019年度	59.44			
						2018年度	174.98			

注：天津利安隆新材料股份有限公司采购金额为同一实际控制人控制的天津利安隆新材料股份有限公司、利安隆供应链管理有限公司合并计算采购金额

(二) 披露报告期内发行人向贸易商采购金额、占比，主要贸易商终端供应商情况，向贸易商与终端供应商均价及差异原因；

报告期内，发行人向贸易商采购的主要原材料金额分别为 12,339.76 万元、16,294.04 万元、18,581.70 万元，占当期采购总额的比例分别为 64.34%、68.82%、66.79%。

报告期内，发行人向前五名贸易商的采购情况如下：

单位：万元

序号	贸易商名称	2020 年度		2019 年度		2018 年度		主要终端供应商
		采购金额	采购内容	采购金额	采购内容	采购金额	采购内容	
1	CENTER CHEMICALS	2,274.20	钛白粉	368.04	钛白粉等	16.94	树脂	特诺 (TRONOX)
2	上海英强化工有限公司	1,918.39	钛白粉	1,931.60	钛白粉	1,995.82	钛白粉	攀钢钒钛 (000629)
3	颜钛实业	1,867.29	钛白粉	197.38	钛白粉	3.68	钛白粉	攀枝花市海峰鑫化工有限公司
4	天都贸易	1,079.96	树脂	1,234.72	树脂	127.16	树脂	台达化学工业股份有限公司
5	前程石化	927.34	树脂	955.08	树脂	833.31	树脂	中国石化镇海炼油化工股份有限公司、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等
6	深圳兴华	816.00	钛白粉等	2,642.24	钛白粉等	1,921.02	钛白粉等	泛能拓 (Venator)
7	宁波绍大进出口有限公司	391.77	树脂	388.42	树脂	447.46	树脂	中国石油天然气股份有限公司大庆石化分公司、台塑石化股份有限公司等
8	明日石化	108.56	树脂	499.20	树脂	486.28	树脂	埃克森美孚 (XOM)、中天合创能源有限责任公司等

2、向贸易商与终端供应商采购均价及差异原因

报告期内，发行人主要原材料向贸易商和终端供应商的采购均价情况如下：

单位：万元、万元/吨

原材料名称	供应商类型	2020 年度		2019 年度		2018 年度	
		采购金额	采购均价	采购金额	采购均价	采购金额	采购均价
钛白粉	贸易商	7,263.47	1.36	5,783.17	1.59	4,100.45	1.62
	终端供应商	5,416.17	1.21	3,021.22	1.30	2,246.41	1.40
树脂	贸易商	8,250.76	0.75	8,044.42	0.87	5,749.19	0.99
	终端供应商	639.30	0.98	540.57	0.88	1,398.18	1.03
颜料	贸易商	1,322.36	5.76	1,185.67	6.70	1,187.74	6.31
	终端供应商	1,407.10	6.20	1,485.46	7.65	1,467.69	7.55
助剂	贸易商	1,532.32	2.03	1,218.50	2.29	1,185.99	2.00
	终端供应商	1,020.85	0.75	1,243.51	0.72	973.54	0.64
炭黑	贸易商	212.78	0.61	62.29	2.23	116.39	1.58
	终端供应商	754.91	0.76	847.33	0.74	552.63	0.79

(1) 钛白粉采购价格差异原因

报告期内，发行人采购进口钛白粉占发行人钛白粉采购总额的比例分别为 24.97%、35.69%、23.73%。发行人进口钛白粉均通过贸易商采购，报告期内，进口钛白粉平均采购价格比国产钛白粉分别高 57.89%、51.95%、69.32%，最终导致发行人向贸易商采购的钛白粉均价高于终端供应商采购均价。

(2) 树脂采购价格差异原因

2018 年度，发行人向终端供应商采购以 AS 树脂为主，当年度 AS 树脂的平均采购价格比树脂平均采购价格高 14.55%，因此终端供应商整体采购均价高于贸易商；2019 年度，发行人向终端供应商采购树脂产品整体金额较小，种类较为分散，与向贸易商采购的树脂平均价格差异较小；2020 年度，发行人向终端供应商采购的树脂产品当中 AS 树脂占比最高，AS 树脂的平均采购价格比当期树脂平均采购价格高 23.32%，因此导致当期终端供应商采购均价高于贸易商。

(3) 颜料采购价格差异原因

发行人主要使用国产颜料，贸易商通过规模采购，能够从终端供应商取得较大价格优惠，因此发行人通过贸易商采购颜料产品的采购均价整体低于直接向终端供应商采购均价。

(4) 助剂采购价格差异原因

发行人向终端供应商采购助剂主要系国内终端供应商产品，发行人向贸易商采购的助剂以进口产品为主，进口助剂产品价格整体显著高于国产助剂，因此发行人向贸易商采购助剂均价高于向终端供应商采购均价。

(5) 炭黑采购价格差异原因

2018-2019 年度，发行人通过贸易商采购炭黑以进口炭黑为主，整体价格高于国产炭黑，因此发行人通过贸易商采购的炭黑均价高于向国内终端供应商采购均价；2020 年度，发行人部分单价较低的国产炭黑选择向贸易商采购，从而导致当年度向贸易商采购的炭黑均价低于向终端供应商采购均价。

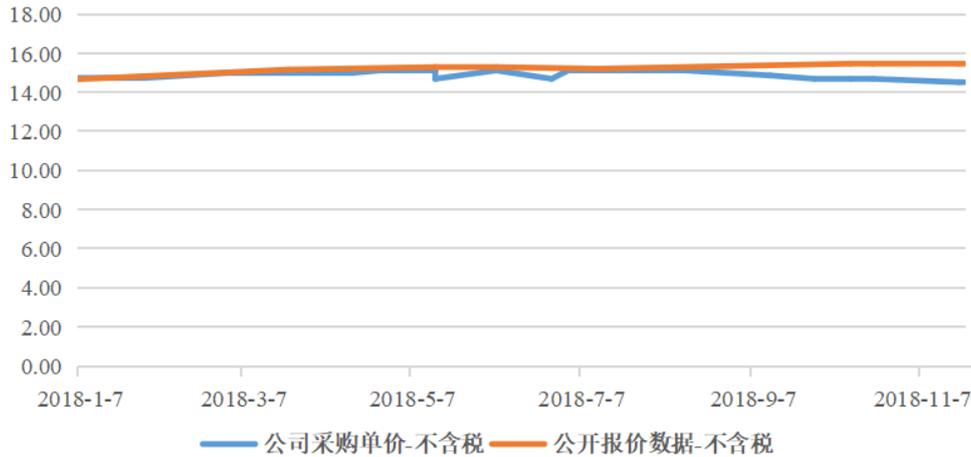
(三)披露 2017 年发行人向关联方金中塑化、和记塑料采购金额较大，2018 年、2019 年减少较多，进一步说明并披露报告期内对其采购金额变化原因，结合相关原材料公开价格、同期同类原材料向其他供应商采购价格，分析报告期内关联采购价格公允性

2017-2020 年度，公司向和记塑料的采购金额分别为 1,531.92 万元、0.00 万元、0.00 万元、0.00 万元，向金中塑化的采购金额分别为 982.99 万元、286.89 万元、0.00 万元、0.00 万元，采购金额逐年减少，并从 2019 年度开始完全停止向上述关联方采购。上述变化的主要原因为公司对关联交易进行了规范，减少了关联交易的发生，将相关原材料的采购逐步从关联方向非关联供应商转移。

报告期内，公司向关联供应商的采购价格公允，具体分析如下：

2018 年度，公司向金中塑化的采购金额为 286.89 万元，其中采购钛白粉（东佳）的金额为 279.96 万元，占向金中塑化采购总额的 97.59%。2018 年度，公司钛白粉（东佳）仅向金中塑化采购，该商品属于金红石型（R2 型）钛白粉大类。金红石型（R2 型）钛白粉的公开市场报价与公司采购单价的比较情况如下：

金红石型 (R2型) 钛白粉 价格走势（单位：元/kg）



注：“公司采购单价”系金红石型（R2 型）钛白粉中钛白粉（东佳）的单价；公开市场报价数据来源于 Choice、化工网、中国铁合金在线

由上图可知，公司采购单价与公开市场报价的变动趋势一致；公开市场报价在部分区间略高于公司采购单价，考虑到市场报价中包含一定还价空间及价格正常波动，该差距具有合理性。

综上所述，公司向金中塑化采购商品的价格与可比价格之间不存在显著差异，定价公允。

（四）披露发行人与前程石化合作时间、合作情况，钱刚、谢华入股前后发行人向前程石化采购原材料价格差异及原因，前程石化、钱刚、谢华与发行人是否存在其他协议或利益安排，是否存在可能导致利益倾斜的情形。结合同类原材料公开采购价格、同期同类原材料向其他供应商采购价格，分析报告期内向前程石化采购的公允性

1、披露发行人与前程石化合作时间、合作情况，钱刚、谢华入股前后发行人向前程石化采购原材料价格差异及原因，前程石化、钱刚、谢华与发行人是否存在其他协议或利益安排，是否存在可能导致利益倾斜的情形

发行人向前程石化主要采购树脂类产品，双方合作始于 2006 年，长期保持稳定的合作关系。钱刚、谢华于 2014 年 4 月受让任卫庆股份，2013-2015 年度，发行人向前程石化的采购金额分别为 603.82 万元、93.12 万元、253.54 万元，主

要原材料采购情况如下：

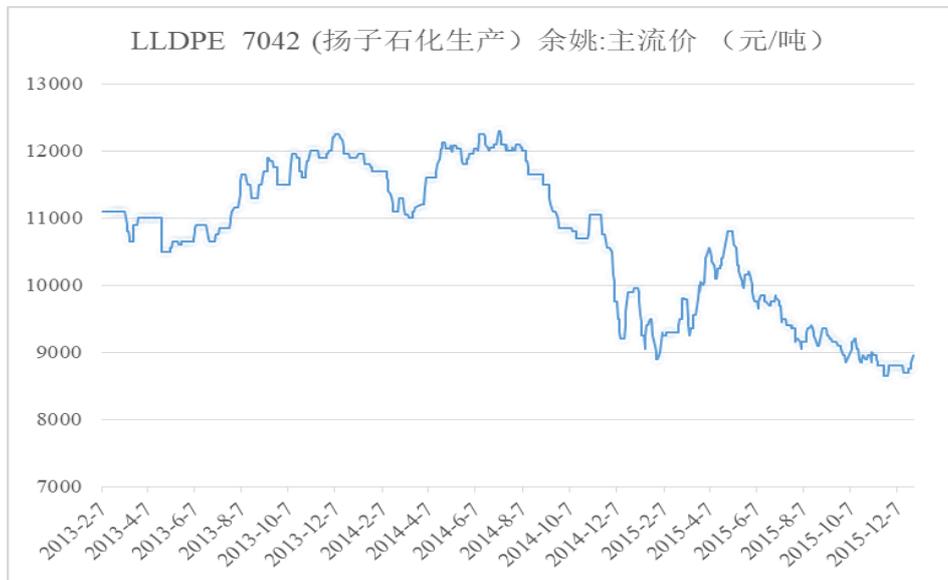
单位：万元、万元/吨

期间	采购金额	主要采购原材料	占比	采购均价
2015 年度	168.29	钛白粉（泛能拓）A	66.38%	1.68
	35.63	LLDPE	14.05%	0.96
2014 年度	56.20	LLDPE	60.35%	1.02
2013 年度	405.92	LLDPE	67.23%	1.03

注 1：发行人采购的泛能拓产钛白粉有两种型号，分别简称钛白粉（泛能拓）A、钛白粉（泛能拓）B，下同；

注 2：占比为采购该原材料占发行人当年度向前程石化采购总额的比例，发行人仅于 2015 年度向前程石化采购钛白粉

发行人采购 LLDPE 树脂主要根据多家供应商报价高低，按照“价低优先”原则结合供应商供货的稳定性确定最终供应商。由上表可知，2014 年 4 月钱刚、谢华入股发行人后，发行人向前程石化的采购金额未出现快速增长的情形。2013-2015 年度，发行人向前程石化采购的 LLDPE 树脂价格出现下降，主要原因为上游原油价格下跌，导致 LLDPE 整体市场价格呈现下降趋势。以下为 2013-2015 年度有市场公开报价的一款主流 LLDPE 树脂产品的价格变动图：



数据来源：Choice

由上图可知，LLDPE 价格在 2014 年下半年至 2015 年整体下降幅度较大。2014 年钱刚、谢华入股发行人前后，发行人向前程石化采购的 LLDPE 树脂价格变动与 LLDPE 市场价格变动趋势相符，采购价格下降系因整体市场价格下降所致，与钱刚、谢华入股发行人事项不存在因果关系。

2015 年度，发行人向前程石化采购钛白粉（泛能拓）A（占发行人该型号钛白粉当年度采购总额的比例为 7.39%），其采购均价为 1.68 万元/吨，与发行人当年度该型号钛白粉的全年采购均价 1.66 万元/吨，差异较小，在合理范围内。

经核查，前程石化、钱刚、谢华与发行人不存在其他协议或利益安排，不存在可能导致利益倾斜的情形。

2、结合同类原材料公开采购价格、同期同类原材料向其他供应商采购价格，分析报告期内向前程石化采购的公允性

报告期内，公司向前程石化采购的原材料主要为进口树脂产品，具体采购情况如下表所示：

单位：吨、万元、万元/吨

2020 年度						
序号	产品型号	采购数量	采购金额	采购均价	采购金额占比	是否独家采购
1	AS 120PC	230.00	196.81	0.86	21.22%	是
2	AS NF2200	130.00	139.29	1.07	15.02%	是
3	LLDPE UI2650	145.00	94.78	0.65	10.22%	是
4	其他	613.58	496.45	-	53.54%	
合 计		1,118.58	927.34		100.00%	
2019 年度						
序号	产品型号	采购数量	采购金额	采购均价	采购金额占比	是否独家采购
1	AS 129PC	230.00	231.27	1.01	24.22%	是
2	LLDPE 8320	290.00	220.42	0.76	23.08%	否
3	AS 120PC	190.00	193.45	1.02	20.26%	是
4	其它	356.05	309.94	-	32.45%	
合 计		1,066.05	955.08		100.00%	
2018 年度						
序号	产品型号	采购数量	采购金额	采购均价	采购金额占比	是否独家采购
1	LLDPE 8320	372.06	311.56	0.84	37.39%	否
2	LLDPE 500M24A	196.93	164.21	0.83	19.71%	否
3	PP K8050	75.00	64.96	0.87	7.80%	否
4	其它	273.88	292.58	-	35.11%	
合 计		917.86	833.31		100.00%	

除 LLDPE 8320 外，发行人向前程石化采购的树脂产品主要为泰国石化（IRPC）、印尼钱德拉阿斯里石化（TPIA）等国外品牌树脂产品，市场无相关境内公开报价，此处分析报告期内向前程石化采购的公允性主要将发行人向前程

石化的采购价格与向同类树脂其他供应商采购价格或前程石化当月销售该产品的平均售价比较。

A、2018 年度主要原材料采购价格公允性比较

a、LLDPE 8320

2018 年度，发行人采购 LLDPE 8320 的整体情况如下：

单位：吨、万元、万元/吨

2018 年度				
序号	供应商名称	采购数量	采购金额	采购均价
1	前程石化	372.06	311.56	0.84
2	朴蓝聚烯烃科技发展（上海）有限公司	150.00	126.75	0.85
3	浙江明日石化有限公司	100.00	85.65	0.86
4	宁波保税区亿贸石化有限公司	80.00	68.71	0.86
5	其他	70.00	59.40	0.85
合 计		772.06	652.06	0.84

由上表可知，2018 年度，发行人向前程石化采购的主要树脂牌号 LLDPE 8320 的价格与向其它供应商的采购价格差异较小，定价公允。

b、LLDPE 500M24A

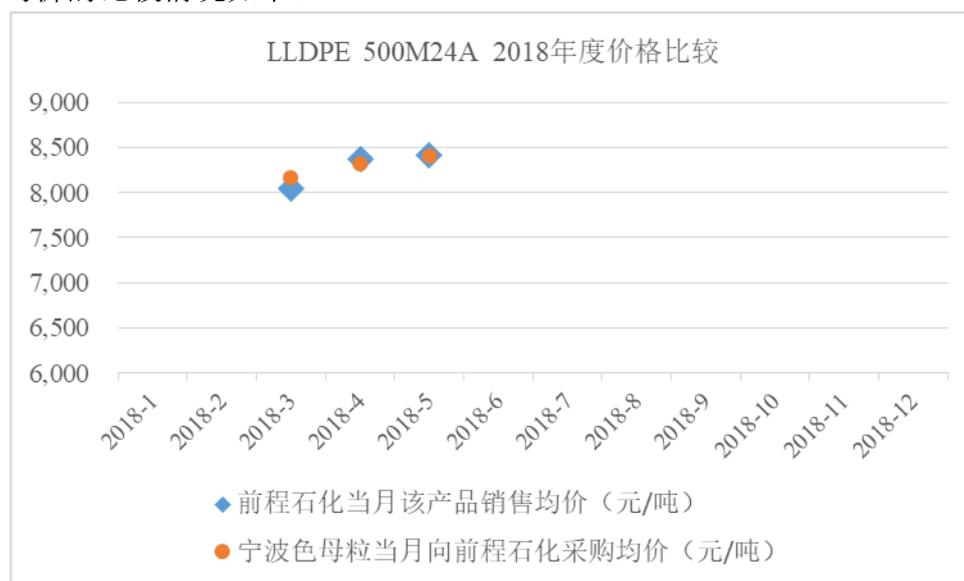
2018 年度，发行人采购 LLDPE 500M24A 的整体情况如下：

单位：吨、万元、万元/吨

2018 年度				
序号	供应商名称	采购数量	采购金额	采购均价
1	前程石化	196.93	164.21	0.83
2	宁波市纺织品进出口有限公司	100.00	88.89	0.89
合 计		296.93	253.10	0.85

上述采购均价差异主要系采购月份差异导致。

发行人向前程石化采购 LLDPE 500M24A 的月均价与前程石化当月该产品销售均价的比较情况如下：



注：2018 年度，前程石化仅于 2018 年 3 至 5 月销售该产品

由上图可知，2018 年度，发行人向前程石化采购的 LLDPE 500M24A 价格与前程石化当月该产品销售均价差异较小，价格公允。

c、PP K8050

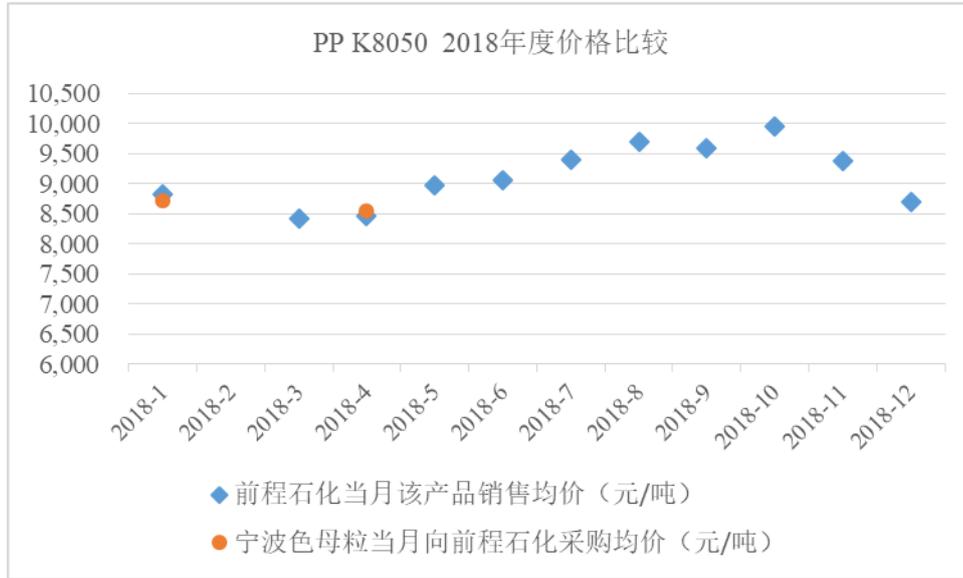
2018 年度，发行人采购 PP K8050 的整体情况如下：

单位：吨、万元、万元/吨

2018 年度				
序号	供应商名称	采购数量	采购金额	采购均价
1	上海衡发贸易有限公司	200.00	186.80	0.93
2	前程石化	75.00	64.96	0.87
3	余姚市博源贸易有限公司	10.00	9.83	0.98
合计		285.00	261.59	0.92

上述采购均价差异主要系采购月份差异导致。

发行人向前程石化采购 PP K8050 的月均价与前程石化当月该产品销售均价的比较情况如下：



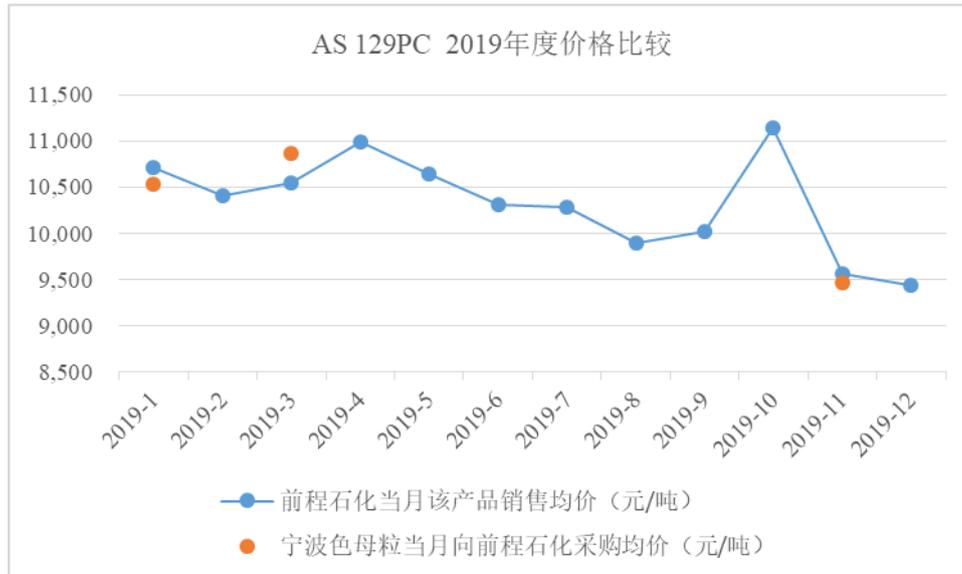
注：2018年2月，前程石化未销售该产品

由上图可知，2018年度，发行人向前程石化采购的 PP K8050 价格与前程石化当月该产品销售均价差异较小，价格公允。

B、2019年度主要原材料采购价格公允性比较

a、AS 129PC

2019年度，发行人采购的 AS 129PC 系向前程石化独家采购，发行人向前程石化采购 AS 129PC 的月均价与前程石化当月该产品销售均价的比较情况如下：



由上图可知，2019年度，发行人向前程石化采购的 AS 129PC 价格与前程石化当月该产品销售均价差异较小，价格公允。

b、LLDPE 8320

2019 年度，发行人采购 LLDPE 8320 的整体情况如下：

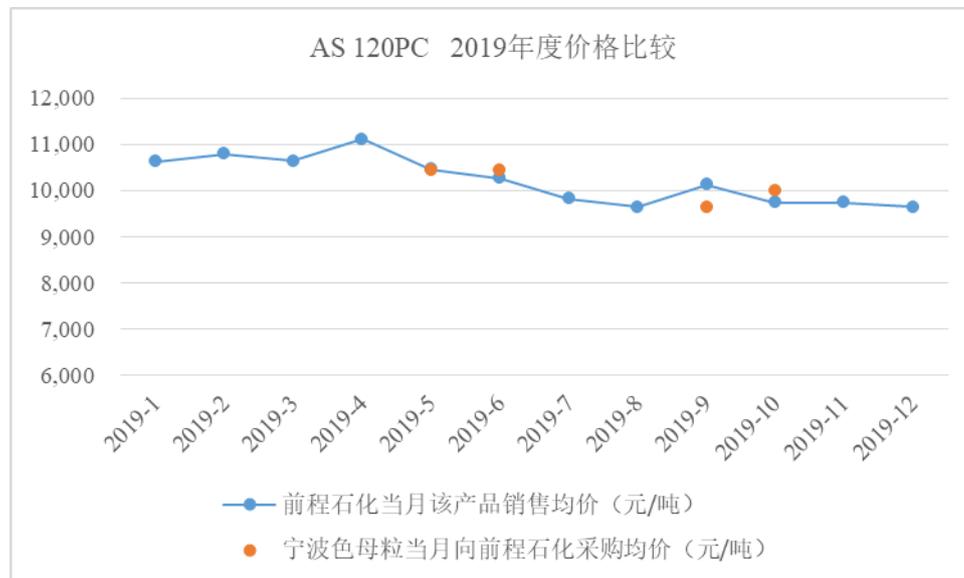
单位：吨、万元、万元/吨

2019 年度				
序号	供应商名称	采购数量	采购金额	采购均价
1	宁波广和化工有限公司	600.00	451.99	0.75
2	前程石化	290.00	220.42	0.76
3	宁波保税区亿贸石化有限公司	250.00	191.06	0.76
4	余姚市聚和贸易有限公司	140.00	105.91	0.76
5	其他	400.00	298.23	0.75
合计		1,680.00	1,267.61	0.75

由上表可知，2019 年度，发行人向前程石化采购的主要树脂牌号 LLDPE 8320 的价格与向其它供应商的采购价格差异较小，定价公允。

c、AS 120PC

2019 年度，发行人采购的 AS 120PC 系向前程石化独家采购的，发行人向前程石化采购 AS 120PC 的月均价与前程石化当月该产品销售均价的比较情况如下：

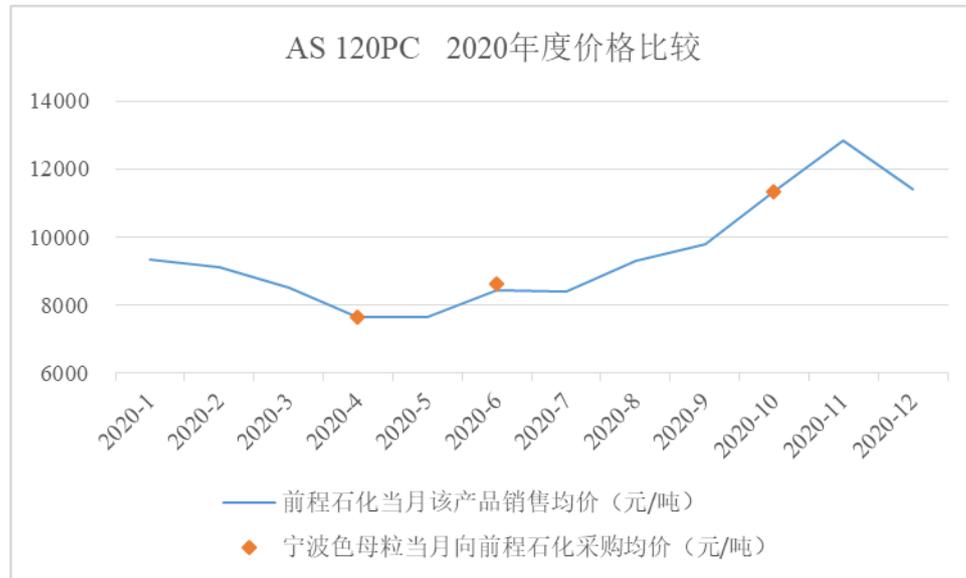


由上图可知，2019 年度，发行人向前程石化采购的 AS 120PC 价格与前程石化当月该产品销售均价差异较小，价格公允。

C、2020 年度主要原材料采购价格公允性比较

a、AS 120PC

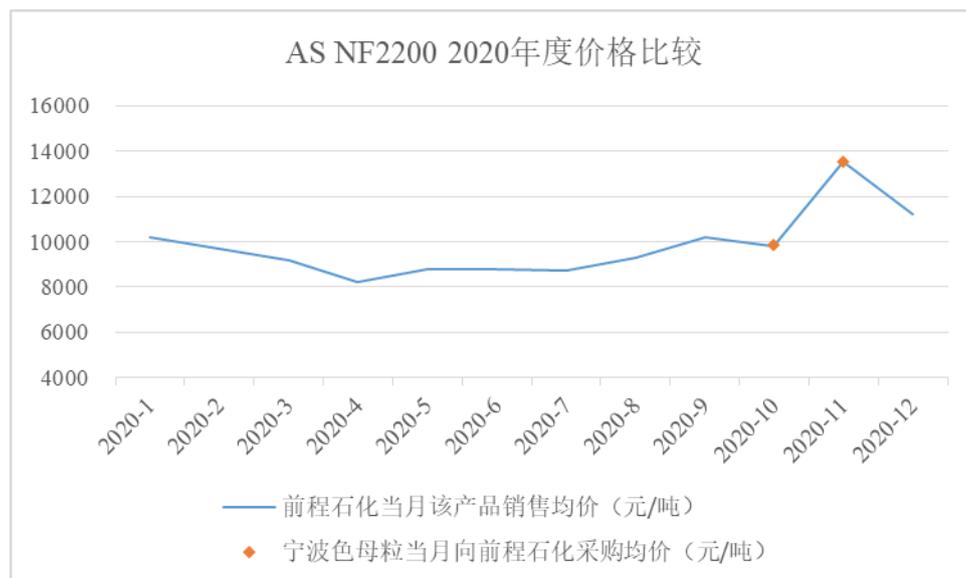
2020 年度，发行人采购的 AS 120PC 系向前程石化独家采购的，发行人向前程石化采购 AS 120PC 的月均价与前程石化当月该产品销售均价的比较情况如下：



由上图可知，2020 年度，发行人向前程石化采购的 AS 120PC 价格与前程石化当月该产品销售均价差异较小，价格公允。

b、AS NF2200

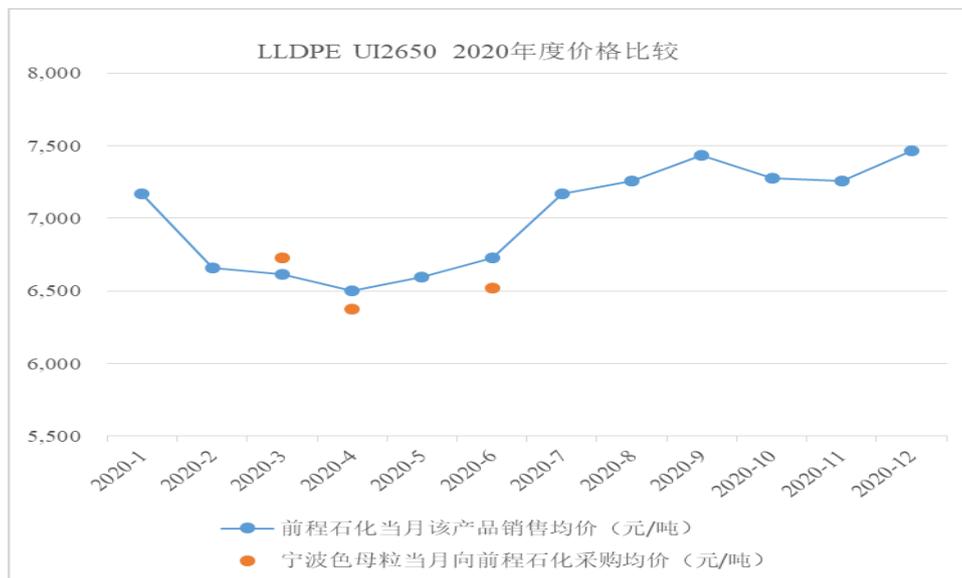
2020 年度，发行人采购的 AS NF2200 系向前程石化独家采购的，发行人向前程石化采购 AS NF2200 的月均价与前程石化当月该产品销售均价的比较情况如下：



由上图可知，2020 年度，发行人向前程石化采购的 AS NF2200 价格与前程石化当月该产品销售均价差异较小，价格公允。

c、LLDPE UI2650

2020 年度，发行人采购的 LLDPE UI2650 系向前程石化独家采购的，发行人向前程石化采购 LLDPE UI2650 的月均价与前程石化当月该产品销售均价的比较情况如下：



由上图可知，2020 年度发行人向前程石化采购的 LLDPE UI2650 价格与前程石化当月该产品销售均价差异较小，价格公允。

(五) 披露乐金甬兴 2018 年为前五大供应商，2019 年退出前五大供应商的原因，与发行人合作模式是否发生变化；余姚市天都贸易有限公司成为 2019 年新增前五大供应商的原因及合理性

1、披露乐金甬兴 2018 年为前五大供应商，2019 年退出前五大供应商的原因，与发行人合作模式是否发生变化

2017 年度，发行人与乐金甬兴约定采取受托加工的合作模式，乐金甬兴负责提供生产产品所需的全部原材料，2018 年 2 月起发行人与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，发行人自行采购所需的原材料。2018 年度，发行人向乐金甬兴采购金额较大的主要原因为乐金甬兴的相关产品在满足公司对产品质量和产品性能要求的基础上，在产品价格、产品交货期等方面具有一定优势，因此公司向其进行采购。2019 年度，发行人在市场上寻求到了更具性价比的供应商，因此向乐金甬兴的采购金额减少。发行人与乐金甬兴的合作模式自 2018 年起未再发生变化。

2、余姚市天都贸易有限公司成为 2019 年新增前五大供应商的原因及合理性

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。

公司与天都贸易于 2018 年末开始合作，2019 年度其成为新增前五大供应商的主要原因为 2019 年度公司销量增加，对树脂的需求量相应增加，公司在市场寻求高性价比的树脂供应商。公司向天都贸易采购的相关产品在满足公司对产品质量和产品性能要求的基础上，在产品价格、产品交货期等方面具有一定优势，因此公司向其采购量增加。

（六）披露陈建波与发行人实际控制人、董事、监事、高级管理人员是否存在关联关系、报告期内发行人向深圳兴华采购大幅增加的原因；结合深圳市中颜网科技有限公司的主营业务范围和变化情况，披露发行人采购种类、金额、占比，发行人向其采购的原因及合理性，是否具有商业逻辑；结合同类原材料市场公开报价、其他客户采购价格，分析发行人向深圳兴华及深圳市中颜网科技有限公司采购价格公允性

1、披露陈建波与发行人实际控制人、董事、监事、高级管理人员是否存在关联关系、报告期内发行人向深圳兴华采购大幅增加的原因

报告期内，发行人向深圳兴华的采购金额分别为 1,921.02 万元、2,642.24 万元、816.00 万元，采购的原材料种类主要为钛白粉，2019 年度，采购金额增加的主要原因为公司白色母粒产量增加，对钛白粉的需求相应增加。2020 年度，发行人向深圳兴华的采购金额有所下降的主要原因为公司增加了向 CENTER CHEMICALS 的钛白粉采购。

深圳兴华的股东为姜浩、陈建波，深圳兴华、姜浩、陈建波与发行人实际控制人、董事、监事、高级管理人员不存在关联关系。

2、结合深圳市中颜网科技有限公司的主营业务范围和变化情况，披露发行人采购种类、金额、占比，发行人向其采购的原因及合理性，是否具有商业逻辑

深圳市兴华颜料色母有限公司同一控制下企业深圳市中颜网科技有限公司（以下简称“中颜网科技”）成立于 2015 年 12 月 31 日，其成立时的经营范围为经营电子商务、国内外贸易（法律、行政法规、国务院决定规定在登记前须经批准的项目除外），2018 年 11 月 28 日，中颜网科技变更经营范围为经营电子商务、国内贸易、经营进出口业务（法律、行政法规、国务院决定规定在登记前须经批准的项目除外），化工原材料、化工颜料染料、化工助剂、塑胶颜料的技术开发及咨询。

2019 年度，发行人向中颜网科技采购助剂，采购金额为 1.1 万元，采购占比较小。发行人向其采购的原因为公司临时性通过中颜网科技的网络平台进行采购。中颜网科技系深圳兴华的实际控制人成立的一家从事化工原料、色母粒、颜料等产品线上贸易的公司，中颜网科技通过向国内外厂商采购产品后通过“中颜

网”网络平台进行销售，发行人通过该公开销售平台进行采购具有合理性和商业逻辑。

3、结合同类原材料市场公开报价、其他客户采购价格，分析发行人向深圳兴华及深圳市中颜网科技有限公司采购价格公允性

报告期内，发行人向深圳兴华主要采购钛白粉（泛能拓）A 和钛白粉（泛能拓）B，2020 年度除上述钛白粉之外，发行人向深圳兴华主要采购了一款生产助剂 PE 蜡（科莱恩），采购情况具体如下：

单位：吨、万元、万元/吨

期间	原材料种类	数量	金额	单价	占向深圳兴华采购总额的比例	深圳兴华向终端供应商采购价格/发行人向同类产品供应商采购价格	深圳兴华毛利率
2020 年度	钛白粉	310.00	590.60	1.91	72.38%	-	-
	其中：钛白粉（泛能拓）B	180.00	352.99	1.96	43.26%	1.92	1.87%
	钛白粉（泛能拓）A	100.00	199.12	1.99	24.40%	1.91	4.32%
	生产助剂	67.82	108.29	1.60	13.27%	-	-
	其中：PE 蜡（科莱恩）	36.00	61.62	1.71	7.55%	1.71	-
2019 年度	钛白粉	1,220.00	2,390.03	1.96	90.49%	-	-
	其中：钛白粉（泛能拓）B	820.00	1,615.87	1.97	61.18%	1.88	4.46%
	钛白粉（泛能拓）A	400.00	774.16	1.94	29.31%	1.91	1.48%
2018 年度	钛白粉	703.50	1,549.08	2.20	80.84%	-	-
	其中：钛白粉（泛能拓）B	602.00	1,333.01	2.21	69.39%	1.95	12.02%
	钛白粉（泛能拓）A	101.00	214.97	2.13	11.19%	1.91	10.48%

注：深圳兴华向其终端供应商采购价格系按照深圳兴华提供的部分其向终端供应商的采购合同按当月美元兑人民币汇率测算的平均采购价格；深圳兴华毛利率系按深圳兴华向发行人销售单价与深圳兴华向其终端供应商采购价格进行计算；2020 年度，发行人向深圳兴华采购了生产助剂 PE 蜡（科莱恩），存在同类产品其他供应商，因此该产品价格系通过与同类产品供应商进行比较

发行人向深圳兴华采购的钛白粉（泛能拓）A 和钛白粉（泛能拓）B 来自于全球第三大钛白粉公司泛能拓，报告期内，根据深圳兴华向其终端供应商的采购单价测算的贸易商深圳兴华的毛利率受钛白粉价格变动和汇率变动有所变化但

在合理范围内，发行人向其采购价格定价公允；2020 年度，发行人向深圳兴华采购了一款生产助剂 PE 蜡（科莱恩），该价格与向同类产品其他供应商的采购价格不存在显著差异，发行人向深圳兴华采购价格定价公允。

报告期内，发行人于 2019 年度临时性通过中颜网科技的网络销售平台“中颜网”向其采购助剂，采购金额为 1.1 万元，采购价格为 11.65 元/kg，该价格系网络销售平台公开售价，系公允价格。

（七）披露报告期内发行人是否存在外协加工情况

报告期内，发行人外协加工情况如下：

单位：万元

项 目	2020 年度	2019 年度	2018 年度
树脂外协加工	26.20	13.78	9.17
占采购总额的比例	0.09%	0.06%	0.05%

报告期内，发行人外协加工金额较小，主要系公司将少量的树脂原材料，委托外部单位进行简单预处理加工后收回，继续用于生产公司色母粒产品。

会计师核查情况及结论：

1、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、采购金额、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）访谈乐金甬兴、天都贸易、深圳兴华等主要供应商，了解主要供应商的基本信息、经营规模、双方的合作历史、合作模式、交易情况及变化原因、是否存在关联关系等内容；访谈发行人主要贸易商类供应商，了解其终端产品供应商情况；

（4）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；

（5）获取报告期内发行人向金中塑化采购清单及相关采购凭证；获取报告期内和记塑料采购、销售清单；

（6）获取发行人向金中塑化采购的部分商品的市场报价，以及部分商品向非关联供应商采购的单价，比较不同价格是否存在显著差异，分析部分商品价格存在差异的原因；

(7) 访谈前程石化总经理钱刚、芳烃事业部经理谢华，了解发行人与前程石化合作情况，了解其二人入股发行人的背景，确认二人与发行人是否存在其他协议安排或导致利益倾斜的情形；

(8) 获取钱刚、谢华入股前后发行人向前程石化采购明细，了解采购价格变动情况，比较同期主流产品市场价格变动情况；

(9) 获取报告期内发行人向前程石化及同类产品其他供应商采购明细、前程石化销售给发行人相关产品的月销售均价，比较发行人向前程石化采购产品的价格公允性；

(10) 访谈深圳兴华，了解与其合作模式，了解中颜网科技与深圳兴华的关系，中颜网科技的业务模式；获取深圳兴华向终端采购的部分采购合同，查询钛白粉的公开市场报价，分析发行人向深圳兴华采购价格的公允性；

(11) 获取公司外协加工明细，了解具体的外协工序，分析合理性。

2、核查意见

经核查，我们认为：

(1) 发行人已在招股说明书披露主要供应商基本情况、股权结构、主营业务、经营规模、采购金额、是否为贸易商、与发行人的合作历史，报告期内主要供应商采购规模变化的原因；

(2) 发行人已在招股说明书披露报告期内向贸易商采购金额、占比，主要贸易商终端供应商情况；发行人向贸易商与终端供应商采购均价存在差异具有合理原因；

(3) 2017-2020 年度，发行人为规范关联交易而减少了向金中塑化、和记塑料的采购金额，具有合理性；报告期内，向金中塑化采购商品的价格与可比公开价格之间不存在显著差异，或虽存在差异但有合理原因及商业合理性，报告期内关联采购价格公允；

(4) 发行人已在招股说明书披露与前程石化合作时间、合作情况；钱刚、谢华入股前后，发行人向前程石化采购原材料价格呈下降趋势的主要原因为相关原材料整体市场价格下降，与入股事项不存在因果关系，前程石化、钱刚、谢华与发行人不存在其他协议或利益安排，不存在可能导致利益倾斜的情形；报告期内，发行人向前程石化的原材料采购价格与向同类原材料其他供应商的采购价格或前程石化销售给其他客户的价格不存在重大差异，采购价格公允；

(5) 发行人已在招股说明书披露乐金甬兴 2018 年为前五大供应商，2019 年退出前五大供应商的原因；发行人与乐金甬兴的合作模式自 2018 年起未再发生变化；天都贸易成为 2019 年新增前五大供应商的主要原因为其相关产品在满

足公司对产品质量和产品性能要求的基础上，在产品价格、产品交货期等方面具有一定优势，具有合理性；

(6) 陈建波与发行人实际控制人、董事、监事、高级管理人员不存在关联关系；报告期内，发行人向深圳兴华采购大幅增加的主要原因为公司白色母粒产量增加，对钛白粉的需求相应增加；发行人向中颜网科技采购具有合理性和商业逻辑；发行人向深圳兴华及中颜网科技采购价格公允；

(7) 发行人已在招股说明书披露报告期内存在的外协加工情况。

十、关于审核问询函“19.关于营业成本。根据招股说明书，各产品报告期内平均单位成本变化方向存在差异，其中黑色母粒 2018 年平均单位成本同比下降 2.28%，发行人称主要系产品销售结构变动所致，白色母粒平均单位成本上升 8.03%，变化幅度高于钛白粉采购单价变化幅度；2019 年四种母粒产品平均单位成本下降，彩色母粒、白色母粒下降更多。请发行人：（1）补充披露公司报告期主要材料平均采购价格、主要材料结转成本的平均价格，与市场平均价格是否一致，发行人各产品单位成本与同行业可比公司比较情况、变化趋势是否一致及差异原因；（2）结合产品销售结构具体变化、不同结构产品成本变化及原因具体分析并披露 2018 年黑色母粒单位成本下降原因；（3）分析并披露 2018 年白色母粒单位成本上升原因；（4）结合各类产品单位直接材料、直接人工、制造费用的变化及原因、对单位成本影响贡献程度，说明并披露报告期内单位成本变化、2019 年各产品单位成本下降的原因；（5）披露各类产品单位产出中直接材料的耗用数量比例以及比例变动的的原因，进一步分析 2019 年钛白粉、炭黑平均采购单价分别同比下降 3.82%、9.88%，但白色母粒、黑色母粒产品平均单位成本分别同比下降 7.33%、4.85%的原因。请保荐人、申报会计师核查并发表明确意见。”

【发行人回复】

（一）补充披露公司报告期主要材料平均采购价格、主要材料结转成本的平均价格，与市场平均价格是否一致，发行人各产品单位成本与同行业可比公司比较情况、变化趋势是否一致及差异原因；

1、主要材料平均采购价格、主要材料结转成本的平均价格，与市场平均价格的比较情况

报告期内，发行人主要材料平均采购价格、主要材料结转成本的平均价格，与市场平均价格的比较情况如下：

①树脂

单位：万元/吨

期 间	平均采购价格	结转成本平均价格	市场平均价格 [注 1]	市场平均价格区间 [注 2]
2020 年度	0.76	0.80	0.85	0.50-1.20
2019 年度	0.87	0.88	0.91	0.67-1.16
2018 年度	1.00	1.01	1.12	0.65-1.94

注 1：报告期内，发行人采购量最大的 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

注 2：报告期内，发行人采购量最大的 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价格分布区间

数据来源：中塑在线、Choice

2018 年度，发行人树脂平均采购价格及结转成本平均价格略低于市场平均价格，主要系当年度两者树脂产品结构不一致所致，发行人所采购的树脂当中单价较高的 ABS 类树脂占比较低。

2019 年度，公司树脂平均采购价格、结转成本的平均价格与市场平均价格的差异较小。

2020 年度，发行人树脂平均采购价格略低于市场平均价格，主要系因当年度采购金额分列第二、第三的为 AS、PET 类树脂。发行人前述两类树脂采购的主要型号 AS SAN1400-N2、PET GC811 无相关市场公开报价，选取对比的市场价格分别系 AS 80HF、江苏三房巷 PET 瓶片的市场公开报价，市场价格所对应的两款产品价格略高于发行人所主要采购的 AS SAN1400-N2、PET GC811。

②钛白粉

单位：万元/吨

期 间	平均采购价格			结转成本 平均价格	市场平均价格	
	国产	进口	合计		国产	进口
2020 年度	1.17	1.98	1.29	1.29	-	1.97
2019 年度	1.30	1.97	1.48	1.49	1.29	2.07
2018 年度	1.40	2.20	1.54	1.53	1.40	2.01

由上表可知，报告期内，公司钛白粉平均采购价格、结转成本的平均价格与市场平均价格的差异较小。

③炭黑

单位：万元/吨

期 间	平均采购价格	结转成本平均价格	市场平均价格
-----	--------	----------	--------

2020 年度	0.73	0.73	-
2019 年度	0.78	0.78	-
2018 年度	0.86	0.84	-

由上表可知，报告期内，公司炭黑平均采购价格与结转成本的平均价格差异较小。由于发行人采购的系色素炭黑，非大宗商品，无法获取市场报价进行比较。

④颜料

单位：万元/吨

期 间	平均采购价格	结转成本平均价格	市场平均价格
2020 年度	5.98	6.19	-
2019 年度	7.20	7.22	-
2018 年度	6.94	6.88	-

由上表可知，报告期内，公司颜料平均采购价格、结转成本的平均价格差异较小。由于发行人采购的颜料种类细分繁多，非大宗商品，具体某一种颜料无市场报价，无法获取进行比较。

⑤助剂

单位：万元/吨

期 间	平均采购价格	结转成本平均价格	市场平均价格
2020 年度	1.21	1.19	-
2019 年度	1.09	1.09	-
2018 年度	1.02	1.07	-

由上表可知，报告期内，公司助剂平均采购价格、结转成本的平均价格差异较小。由于发行人采购的助剂种类细分繁多，非大宗商品，具体某一种助剂无市场报价，无法获取进行比较。

2、发行人各产品单位成本与同行业可比公司比较情况、变化趋势是否一致及差异原因

报告期内，发行人各产品单位成本与同行业可比上市公司比较情况如下：

单位：万元/吨

公司名称	产品类型	2020 年度		2019 年度		2018 年度
		单位成本	较上年变动	单位成本	较上年变动	单位成本
美联新材	彩色母粒	1.35	7.74%	1.25	0.87%	1.24
	白色母粒	0.98	-5.80%	1.05	-2.46%	1.07
	黑色母粒	0.79	4.91%	0.75	-5.47%	0.79
	功能母粒	1.02	-6.38%	1.09	-7.54%	1.18

公司名称	产品类型	2020 年度		2019 年度		2018 年度
		单位成本	较上年变动	单位成本	较上年变动	单位成本
	合 计	0.97	-3.70%	1.00	-3.17%	1.04
道恩股份	色母粒	-	-	0.81	-10.21%	0.90
苏州宝丽迪	彩色母粒	3.27	-8.38%	3.57	19.38%	2.99
	白色母粒	1.36	-11.50%	1.53	-5.39%	1.62
	黑色母粒	0.95	-5.55%	1.01	-7.60%	1.09
	功能母粒	2.05	-34.47%	3.12	0.55%	3.11
	合 计	1.20	-7.81%	1.31	-0.56%	1.31
宁波色母粒	彩色母粒	1.34	-4.53%	1.40	-7.21%	1.51
	白色母粒	1.25	-12.55%	1.43	-7.33%	1.55
	黑色母粒	1.05	-8.98%	1.16	-4.85%	1.22
	功能母粒	1.48	1.87%	1.45	-3.54%	1.50
	合 计	1.26	-8.79%	1.39	-6.44%	1.48

注 1：美联新材、道恩股份主营业务毛利率为色母粒业务毛利率；

注：截至本问询函回复签署日，美联新材、道恩股份、苏州宝丽迪尚未披露其 2020 年度财务数据，美联新材 2020 年度财务数据为其可转换公司债券募集说明书披露的 2020 年 1-3 月相关数据，苏州宝丽迪 2020 年度财务数据为其 2020 年 1-6 月相关数据，下同；

注 3：道恩股份主要客户中，海信通常每半年招标一次，海尔集团色母粒类产品一般每年招标一次，近年来家电行业增长放缓，主要客户为压缩成本，导致历次中标价格总体呈下降趋势

报告期内，公司单位成本变动分别为-6.44%、-8.79%，美联新材单位成本变动分别为-3.17%、-3.70%，苏州宝丽迪单位成本变动分别为-0.56%、-7.81%；2019 年度，道恩股份单位成本同比变动-10.21%。公司单位成本变动趋势整体与美联新材、苏州宝丽迪、道恩股份一致。由于公司整体变动趋势与美联新材、苏州宝丽迪一致，且道恩股份未披露具体产品类型单位成本，故以下分产品类型与美联新材、苏州宝丽迪单位成本进行对比分析：

①彩色母粒

2019 年度，公司彩色母粒单位成本下降 7.21%，主要系树脂、钛白粉价格均下降、颜料价格上升综合导致。美联新材彩色母粒单位成本上升 0.87%，与公司变动趋势相反主要系彩色母粒占其销量比例相对较低，且彩色母粒为客户定制化生产，客户结构变动导致单位成本变动。苏州宝丽迪彩色母粒单位成本上升 19.38%，与公司变动趋势相反且差异较大主要系其彩色母粒主要着色材料染料单价高、单位用量大，2019 年由于响水爆炸事故等因素导致价格上涨较多。2019

年度，苏州宝丽迪染料、颜料采购平均单价为 13.46 万元/吨，同比上升 15.48%，使得当期彩色母粒单位直接材料成本中的颜/染料成本同比上升 29.88%，虽然当期切片采购价格下降，但无法抵消颜/染料上涨对成本的影响，综合使得 2019 年度彩色母粒整体单位成本上涨 0.58 万元/吨，涨幅 19.38%。

2020 年度，公司彩色母粒单位成本下降 4.53%，主要系原材料采购单价下降导致直接材料成本下降及社保减免、规模效应共同影响所致。美联新材彩色母粒单位成本上升 7.74%，与公司变动趋势相反主要系彩色母粒占其销量比例相对较低，且彩色母粒为客户定制化生产，客户结构变动导致单位成本变动。

②白色母粒

2019 年度，公司白色母粒单位成本下降 7.33%，主要系钛白粉、树脂价格下降综合导致。美联新材白色母粒单位成本下降 2.46%，苏州宝丽迪白色母粒单位成本下降 5.39%，与公司变动趋势一致。

2020 年度，公司白色母粒单位成本下降 12.55%，主要系树脂、钛白粉等原材料平均采购单价总体呈下降趋势，且公司生产部门增加了国产钛白粉的使用比例，国产钛白粉采购比例由 64.31% 上升至 76.27%，直接材料成本同比下降，及社保减免、规模效应共同影响所致。美联新材白色母粒单位成本下降 5.80%，苏州宝丽迪白色母粒单位成本下降 11.50%，与公司变动趋势一致。

③其他母粒

黑色母粒、功能母粒占发行人销售收入比例较低，由于定制化生产，单位成本变动除受原材料价格波动影响外，客户结构变动对其有较大影响，故导致其单位成本变动与同行业可比上市公司存在差异的情况，符合公司生产经营实际情况。

(二) 结合产品销售结构具体变化、不同结构产品成本变化及原因具体分析并披露 2018 年黑色母粒单位成本下降原因

参见本问询函回复“十”之“(四)”之“③黑色母粒”回复内容。

(三) 分析并披露 2018 年白色母粒单位成本上升原因

参见本问询函回复“十”之“(四)”之“②白色母粒”回复内容。

(四) 结合各类产品单位直接材料、直接人工、制造费用的变化及原因、对单位成本影响贡献程度，说明并披露报告期内单位成本变化、2019 年各产品单位成本下降的原因

报告期内，发行人各类产品单位成本构成及变动情况如下：

①彩色母粒

单位：万元/吨

项 目	2020 年度	2019 年度	2018 年度
单位成本	1.34	1.40	1.51

项 目	2020 年度	2019 年度	2018 年度
其中：单位材料成本	1.18	1.23	1.33
单位人工成本	0.074	0.088	0.097
单位制造费用	0.082	0.082	0.088
单位成本变动	-4.53%	-7.21%	-
其中：因单位材料成本变动影响单位成本变动	-3.49%	-6.24%	-
因单位人工成本变动影响单位成本变动	-1.01%	-0.58%	-
因单位制造费用变动影响单位成本变动	-0.03%	-0.38%	-

2020 年度，公司彩色母粒产品平均单位成本由 1.40 万元/吨下降至 1.34 万元/吨，较上年度下降 0.06 万元/吨，下降幅度 4.53%，主要原因为：A、材料成本下降所致。2020 年，公司主要原材料树脂、颜料平均采购单价较上年度分别下降 12.52%、16.96%，使得彩色母粒单位材料成本下降 0.05 万元/吨，影响单位成本下降 3.49%；B、由于 2020 年度产量上升，规模效应导致单位人工成本与单位制造费用下降，影响单位成本下降 1.04%。

2019 年度，公司彩色母粒产品单位成本同比下降 7.21%，主要原因为：A、2019 年度，公司彩色母粒主要原材料树脂平均采购单价同比下降 13.02%，使得彩色母粒单位材料成本下降 0.10 万元/吨，影响单位成本下降 6.24%；B、由于 2019 年度产量上升，规模效应导致单位人工成本与单位制造费用下降，影响单位成本下降 0.96%。

②白色母粒

单位：万元/吨

项 目	2020 年度	2019 年度	2018 年度
单位成本	1.25	1.43	1.55
其中：单位材料成本	1.100	1.27	1.37
单位人工成本	0.073	0.084	0.093
单位制造费用	0.081	0.078	0.083
单位成本变动	-12.55%	-7.33%	-
其中：因单位材料成本变动影响单位成本变动	-11.96%	-6.43%	-
因单位人工成本变动影响单位成本变动	-0.82%	-0.55%	-
因单位制造费用变动影响单位成本变动	0.23%	-0.36%	-

白色母粒主要原材料为树脂、钛白粉等。

2020 年度，公司白色母粒产品单位成本较 2019 年度下降 12.55%，主要原因为：A、2020 年度，公司增加了国产钛白粉的使用比例，同时 2020 年度国产钛白粉采购单价同比下降，总体导致钛白粉平均采购单价同比下降 12.42%；另外

受市场整体情况影响，公司树脂的平均采购单价同比下降 12.52%。以上综合导致白色母粒单位材料成本下降 13.49%，影响单位成本下降 11.96%；B、由于社保减免及规模效应，公司白色母粒单位成本同比下降。

2019 年度，公司白色母粒产品单位成本同比下降 7.33%，主要原因为：A、2019 年度，公司钛白粉、树脂平均采购单价分别同比下降 3.82%、13.02%，使得白色母粒单位材料成本下降 7.25%，影响单位成本下降 6.43%；B、由于 2019 年度产量上升，规模效应导致单位人工成本与单位制造费用下降，导致单位成本下降 0.91%。

2018 年度，发行人白色母粒单位成本同比上升 8.03%，主要系与 LG 集团-乐金甬兴合作模式由受托加工模式转变为销售商品模式导致。2018 年度，发行人新增向 LG 集团-乐金甬兴销售白色母粒，销售收入占白色母粒销售收入的较高，同时由于 LG 集团为大型跨国公司，对于产品质量有较高要求，故其白色母粒单位材料成本较高，上述因素导致 2018 年度公司白色母粒单位成本同比上升较多。剔除 LG 集团-乐金甬兴销售收入影响后，2018 年度，公司白色母粒单位成本同比上升 1.03%，主要系 2018 年度钛白粉平均采购单价同比上升 2.75%，导致白色母粒单位材料成本略有上升，同时由于规模效应导致单位工费下降，综合导致白色母粒单位成本略有上升。

③黑色母粒

单位：万元/吨

项 目	2020 年度	2019 年度	2018 年度
单位成本	1.05	1.16	1.22
其中：单位材料成本	0.90	0.99	1.04
单位人工成本	0.072	0.087	0.095
单位制造费用	0.080	0.081	0.085
单位成本变动	-8.98%	-4.85%	-
其中：因单位材料成本变动影响单位成本变动	-7.58%	-3.84%	-
因单位人工成本变动影响单位成本变动	-1.32%	-0.64%	-
因单位制造费用变动影响单位成本变动	-0.08%	-0.38%	-

黑色母粒主要原材料为树脂、炭黑、助剂。

2020 年度，公司黑色母粒产品单位成本较 2019 年度下降 8.98%，主要原因为：A、2020 年度，树脂、炭黑平均采购单价分别下降 12.52%、6.61%，使得黑色母粒单位材料成本下降 8.87%，影响单位成本下降 7.58%；B、由于 2020 年度产量上升，规模效应导致单位人工成本与单位制造费用下降，导致单位成本下降 1.40%。

2019 年度，公司黑色母粒产品单位成本同比下降 4.85%，主要原因为：

A、2019 年度，公司树脂、炭黑平均采购单价分别同比下降 13.02%、9.88%，同时由于产品销售结构变化综合使得黑色母粒单位材料成本下降 4.50%，影响单位成本下降 3.84%。产品销售结构变化主要体现为单位成本高于黑色母粒平均成本的 PA、PC 树脂色母粒销售占比上升，具体情况如下：

单位：吨、万元、万元/吨

项 目	2019 年度			2018 年度		
	销售数量	销售成本	单位成本	销售数量	销售成本	单位成本
PA 黑色母粒	98.31	187.32	1.91	43.32	94.61	2.18
PC 黑色母粒	106.44	206.56	1.94	57.49	127.13	2.21
合 计	204.75	393.88	1.92	100.81	221.74	2.20
占黑色母粒比例	8.59%	14.29%	-	5.32%	9.64%	-

由于 PA、PC 树脂采购价格相对较高，因此 PA、PC 黑色母粒单位成本远高于平均单位成本，故在树脂材料价格下降幅度较大的情况下，受 PA、PC 黑色母粒销售占比上升的影响，黑色母粒单位成本下降幅度小于树脂平均采购单价下降幅度；

B、由于 2019 年度产量上升，规模效应导致单位人工成本与单位制造费用下降，导致单位成本下降 1.02%。

2018 年度，发行人黑色母粒单位成本同比下降的主要原因为销售结构变动、产品单位成本变动共同影响导致，具体情况如下：

单位：吨、万元、万元/吨

项目	2018 年度				2017 年度				销售结构变动影响	成本单价变动影响
	销售数量	销量占比	销售成本	单位成本	销售数量	销量占比	销售成本	单位成本		
LLDPE 黑色母粒	968.20	51.14%	971.45	1.00	706.75	47.59%	737.82	1.04	2.98%	-1.67%
PP 黑色母粒	258.90	13.67%	352.73	1.36	268.06	18.05%	349.37	1.30	-4.59%	0.65%
AS 黑色母粒	254.30	13.43%	340.86	1.34	201.10	13.54%	288.76	1.44	-0.13%	-1.03%
其他黑色母粒	411.89	21.75%	635.77	1.54	309.09	20.81%	470.76	1.52	1.15%	0.36%
合 计	1,893.29	100.00%	2,300.81	1.22	1,485.00	100.00%	1,846.71	1.24	-0.59%	-1.69%

注：销售结构变动影响成本=（当年度黑色母粒单项销售量占比-上年度黑色母粒单项销售量占比）×上年度黑色母粒单项单位成本/上年度黑色母粒综合单位成本

产品单位成本变动影响成本=（当年度黑色母粒单项单位成本-上年度黑色母粒单项单位成本）×当年度黑色母粒单项销售量占比/上年度黑色母粒综合单位成本

A、销售结构变动情况

由上表可知，2018 年度，由于 PP 黑色母粒销量占比下降，其单位成本高于黑色母粒平均单位成本，导致黑色母粒整体单位成本出现下降。

B、产品单位成本变动情况

黑色母粒主要原材料为树脂、炭黑。2018 年度，发行人树脂平均采购单价同比下降 3.89%，其中，树脂 LLDPE 采购单价同比下降 3.57%，树脂 PP 采购单价同比上升 9.99%，树脂 AS 采购单价同比下降 4.67%。2018 年度，发行人炭黑平均采购单价同比上升 0.42%，整体稳定。上述原材料价格变动导致 LLDPE 黑色母粒、AS 黑色母粒 2018 年度单位成本同比下降，PP 黑色母粒 2018 年度单位成本同比上升。

由于 LLDPE 黑色母粒、AS 黑色母粒销售收入占黑色母粒销售收入的比例较高，因此整体影响黑色母粒 2018 年度单位成本同比有所下降。

④功能母粒

单位：万元/吨

项 目	2020 年度	2019 年度	2018 年度
单位成本	1.48	1.45	1.50
其中：单位材料成本	1.32	1.28	1.32
单位人工成本	0.074	0.088	0.094
单位制造费用	0.083	0.082	0.085
单位成本变动	1.87%	-3.54%	-
其中：因单位材料成本变动影响单位成本变动	2.77%	-2.94%	-
因单位人工成本变动影响单位成本变动	-0.95%	-0.40%	-
因单位制造费用变动影响单位成本变动	0.05%	-0.20%	-

报告期内，公司功能母粒销售收入占比较小，产品平均单位成本分别为 1.50 万元/吨、1.45 万元/吨、1.48 万元/吨，波动较小，基本稳定。报告期内，公司功能母粒平均单位成本除受材料价格影响外，主要由销售结构变动引起，综合导致功能母粒单位成本相对稳定，符合公司实际经营情况。

（五）披露各类产品单位产出中直接材料的耗用数量比例以及比例变动的原因，进一步分析 2019 年钛白粉、炭黑平均采购单价分别同比下降 3.82%、9.88%，但白色母粒、黑色母粒产品平均单位成本分别同比下降 7.33%、4.85% 的原因

报告期内，公司各类产品单位产出中直接材料的耗用数量比例及比例变动情况如下：

项 目	2020 年度					2019 年度				
	树脂	钛白粉	炭黑	助剂	颜料	树脂	钛白粉	炭黑	助剂	颜料
彩色母粒直接材料耗用数量比例	59.54%	17.49%	1.51%	16.32%	5.14%	56.72%	19.25%	0.31%	19.30%	4.41%
白色母粒直接材料耗用数量比例	39.34%	56.93%	-	3.21%	0.52%	38.94%	59.25%	0.00%	1.67%	0.15%
黑色母粒直接材料耗用数量比例	55.09%	-	33.00%	10.56%	1.35%	52.67%	0.00%	35.85%	10.63%	0.85%
功能母粒直接材料耗用数量比例	73.94%	6.97%	0.94%	17.57%	0.58%	65.99%	9.12%	3.14%	21.12%	0.63%

项 目	2018 年度				
	树脂	钛白粉	炭黑	助剂	颜料
彩色母粒直接材料耗用数量比例	56.11%	19.13%	0.14%	19.75%	4.87%
白色母粒直接材料耗用数量比例	38.92%	58.91%	0.00%	1.89%	0.29%
黑色母粒直接材料耗用数量比例	53.06%	0.00%	35.35%	11.11%	0.48%
功能母粒直接材料耗用数量比例	66.34%	9.84%	2.36%	20.69%	0.77%

由上表可知，报告期内，公司各类产品单位产出中直接材料的耗用数量比例基本保持稳定。

2019 年度，公司钛白粉、炭黑平均采购单价分别同比下降 3.82%、9.88%，但白色母粒、黑色母粒产品平均单位成本分别同比下降 7.33%、4.85%，主要原因：

①白色母粒

根据白色母粒各材料投入构成及其平均采购单价变动情况，对单位成本变动进行分析，具体情况如下：

单位：万元/吨

项 目	公式	2019 年度	2018 年度
平均单位成本	A	1.43	1.55
其中：树脂耗用占比	B	38.94%	38.92%
树脂平均采购单价	C	0.87	1.00
钛白粉耗用占比	D	59.25%	58.91%
钛白粉平均采购单价	E	1.48	1.54
树脂平均采购单价变动对平均单位成本的影响	$F = (C_{2019} - C_{2018}) \times B_{2018} / A_{2018}$	-3.27%	-
钛白粉平均采购单价变动对平均单位成本的影响	$G = (E_{2019} - E_{2018}) \times D_{2018} / A_{2018}$	-2.23%	-

由上表可知，2019 年度，公司白色母粒单位成本同比下降 7.33%，主要系树脂、钛白粉采购单价共同下降导致，其中，树脂采购单价同比下降 13.02% 导致白色母粒单位成本同比下降 3.27%，钛白粉采购单价同比下降 3.82% 导致白色母粒单位成本同比下降 2.23%。其余变动主要由工费变动及产品细分结构变动差异造成。

②黑色母粒

根据黑色母粒各材料投入构成及其平均采购单价变动情况，对单位成本变动进行分析，具体情况如下：

单位：万元/吨

项 目	公 式	2019 年度	2018 年度
平均单位成本	A	1.16	1.22
其中：树脂耗用占比	B	52.67%	53.06%
树脂平均采购单价	C	0.87	1.00
炭黑耗用占比	D	35.85%	35.35%
炭黑平均采购单价	E	0.78	0.86
树脂平均采购单价变动对平均单位成本的影响	$F = (C_{2019} - C_{2018}) \times B_{2018} / A_{2018}$	-5.68%	-
炭黑平均采购单价变动对平均单位成本的影响	$G = (E_{2019} - E_{2018}) \times D_{2018} / A_{2018}$	-2.47%	

由上表可知，2019 年度，公司树脂、炭黑采购单价变动分别导致黑色母粒单位成本同比下降 5.68%、2.47%，合计 8.15%，同时由于 2019 年度黑色母粒产品构成中，以 PA、PC 树脂为基材的黑色母粒销售收入占比同比上升（合计销售成本占比由 9.64% 上升至 14.29%），由于该两种树脂材料成本高于黑色母粒平均树脂材料成本，故影响黑色母粒平均单位成本上升，综合体现为单位成本下降 4.85%。

会计师核查情况及结论：

1、核查程序

（1）了解并检查发行人生产与仓储相关的内控制度，访谈生产部门负责人及其他相关人员，进行穿行测试和控制测试，评价生产与仓储相关内部控制设计是否合理，执行是否有效；

（2）了解发行人各产品生产工艺流程、成本核算流程及成本归集与分配的标准和方法，核查成本计算方法、过程及数据的准确性；

（3）获取发行人报告期各期主要原材料采购明细，对比各期采购结构的波动情况，结合发行人销售的产品结构情况等分析采购结构波动的合理性；对比发行人报告期各期的材料采购单价，分析采购价格的变动趋势及合理性；对报告期主要供应商进行访谈、函证，核实采购业务的真实性、准确性、完整性，了解采购变动情况；

（4）获取发行人直接人工的成本明细与生产人员员工花名册，并将直接人工成本的变动与生产人员数量、薪酬水平、人员结构的变动进行对比分析；

（5）了解发行人主要生产设备的成新率、折旧计提情况，分析各期制造费用的折旧费用变动情况是否合理；获取水电费明细表，了解并分析水电费的用量及合理性；

(6) 检查生产领料单、入库单、存货盘点表等资料，核查发行人生产领料、产成品完工入库是否及时、准确；

(7) 对存货进行截止性测试，核查采购入库、销售成本结转等是否跨期；

(8) 分析报告期各期主要原材料投入和产出的成品耗用原材料情况，分析主要材料和产品的投入产出情况，分析主要材料采购耗用和主要产品产量的配比性和合理性以及成本核算的完整性；

(9) 对报告期各期存货发出进行计价测试程序，测算存货期末余额的准确性；

(10) 实施存货监盘，检查各报告期末发行人存货盘点计划及存货盘点表，核查发行人各期末存货真实性、完整性，对发行人报告期各期末主要存货库存进行监盘，并观察存货的状况。

2、核查意见

经核查，我们认为：

(1) 报告期内，公司主要材料平均采购价格、主要材料结转成本的平均价格，与市场平均价格一致，发行人各产品单位成本与同行业可比上市公司变化趋势基本一致，存在的差异具有合理原因；

(2) 发行人 2018 年黑色母粒单位成本下降主要系销售结构变动、产品单位成本变动共同影响导致；

(3) 发行人 2018 年白色母粒单位成本上升主要系与 LG 集团-乐金甬兴合作模式由受托加工模式转变为销售商品模式导致；

(4) 报告期内，发行人单位成本变化、2019 年各产品单位成本下降主要系主要原材料平均采购单价变动、销售结构变动、规模效应等共同影响导致；

(5) 发行人已在招股说明书补充披露各类产品单位产出中直接材料的耗用数量比例以及比例变动的的原因；发行人 2019 年钛白粉、炭黑平均采购单价分别同比下降 3.82%、9.88%，但白色母粒、黑色母粒产品平均单位成本分别同比下降 7.33%、4.85%主要系主要原材料平均采购单价变动、销售结构变动共同影响导致。

十一、关于审核问询函“20.关于毛利率。根据招股说明书：（1）发行人主营业务毛利率分别为 35.81%、32.29%、35.02%，2018 年下降系产品结构变动和原材料价格上涨所致。（2）主营业务毛利率高于同行业可比上市公司的平均值，主要系公司在产品种类、产品结构、下游客户及应用领域分布等方面与同行业可比上市公司存在差异。（3）报告期内发行人黑色母粒毛利率为 38.10%、36.58%和 40.46%，毛利率水平较高且 2019 年增长较多。（4）发行人受托加工

2018年毛利率为24.82%，较2017年下降较多，2019年增长至33.67%。请发行人：（1）结合产品类型、单位成本、销售单价、销售占比等，采用定性、定量相结合补充分析并披露报告期内不同产品毛利率变动原因和合理性；（2）分产品比较发行人与同行业可比公司毛利率，并结合各产品的产品种类、产品结构、下游客户及应用领域等分析并披露相同产品的毛利率差异原因；（3）结合黑色母粒产品特点、定制化水平、客户结构、同行业可比公司黑色母粒毛利率情况等，分析并披露黑色母粒毛利率变化原因及合理性；（4）结合受托加工成本构成和变化情况，分析在不承担原材料价格变动风险的情况下，毛利率变化较大的原因；（5）结合定制化程度、下游客户规模、产品应用领域等，进一步分析发行人各产品毛利率存在差异的原因；（6）结合发行人所处的行业竞争地位、下游应用领域的发展趋势和细分市场的竞争态势，分析产品是否存在降价风险，较高毛利率是否具有可持续性、未来毛利率是否存在下降风险，相关风险揭示是否充分。请保荐人、申报会计师核查并发表明确意见。”

【发行人回复】

（一）结合产品类型、单位成本、销售单价、销售占比等，采用定性、定量相结合补充分析并披露报告期内不同产品毛利率变动原因和合理性

1、主营业务毛利率的构成及变动分析

报告期内，公司各类产品毛利率、销售收入占比及对主营业务毛利率的贡献情况如下：

项目	2020年度				2019年度				2018年度		
	毛利率	销售收入占比	毛利率贡献率	毛利率贡献率较上年变动	毛利率	销售收入占比	毛利率贡献率	毛利率贡献率较上年变动	毛利率	销售收入占比	毛利率贡献率
销售商品											
其中：彩色母粒	44.51%	39.85%	17.74%	-0.50%	42.99%	42.41%	18.24%	-1.03%	38.38%	50.18%	19.26%
白色母粒	30.18%	34.85%	10.52%	2.63%	22.24%	35.47%	7.89%	3.39%	17.06%	26.38%	4.50%
黑色母粒	45.80%	14.53%	6.66%	1.94%	40.46%	11.66%	4.72%	0.47%	36.58%	11.61%	4.25%
功能母粒	44.04%	6.80%	3.00%	0.08%	42.59%	6.85%	2.92%	-0.24%	41.36%	7.63%	3.16%
其他	50.82%	0.37%	0.19%	0.00%	46.83%	0.40%	0.19%	-0.08%	36.37%	0.74%	0.27%
受托加工	34.08%	3.60%	1.23%	0.15%	33.67%	3.20%	1.08%	0.22%	24.82%	3.47%	0.86%
合计	39.32%	100.00%	39.32%	4.29%	35.02%	100.00%	35.02%	2.73%	32.29%	100.00%	32.29%

注：分产品毛利率贡献率=产品毛利率×销售收入占比，下同

由上表可知，报告期内，公司主营业务毛利率分别为32.29%、35.02%、39.32%，逐年上升。彩色母粒、白色母粒、黑色母粒、功能母粒为公司主要产品，

是公司主营业务毛利率变动的主要影响因素。

总体而言，报告期内，公司彩色母粒、功能母粒、黑色母粒各规格产品售价相对稳定，毛利率的变动主要由成本变动引起，主要原因为：（1）色母粒采购成本占客户最终产品成本比例一般较低，但对最终产品性能或外观影响程度较高，因此客户通常对公司产品质量的重视程度高于售价，进而导致公司彩色母粒、功能母粒、黑色母粒各规格产品售价相对稳定；（2）公司彩色母粒、功能母粒、黑色母粒产品应用领域广泛，涉及电子电器、日用品、食品饮料、化工、日化、建材、农业、汽车、医疗等多个行业，客户数量较多且较为分散，单一客户的采购金额及采购比例相对较小，单一客户的价格变动对平均单价的影响也相对较小；（3）公司销售的彩色母粒、功能母粒定制化程度相对较高，使用的原材料种类也相对较多，单一原材料的价格波动对售价的影响较小。报告期内，公司白色母粒客户较为集中，产品规格也相对较少，其毛利率波动主要受成本变动和销售结构变动的影响。

报告期内，公司白色母粒产品的销售收入占比分别为 26.38%、35.47%、34.85%，毛利率分别为 17.06%、22.24%、30.18%，其中 2019 年度销售收入占比和毛利率同时上升、2020 年度毛利率上升，对 2019 年度、2020 年度主营业务毛利率变动的的影响分别为 3.39%、2.63%，是当期主营业务毛利率上升 2.73%、4.29% 的主要影响因素。

报告期内，公司彩色母粒产品的销售收入占比分别为 50.18%、42.41%、39.85%，毛利率分别为 38.38%、42.99%、44.51%。报告期内，彩色母粒是公司销售占比最高的产品，对毛利率影响较大。

报告期内，公司黑色母粒产品的销售收入占比分别为 11.61%、11.66%、14.53%，毛利率分别为 36.58%、40.46%、45.80%。2020 年度，公司黑色母粒产品销售收入占比上升较快，且毛利率同比上升，对 2020 年度主营业务毛利率变动影响较大。

2、主营业务毛利率分产品变动分析

（1）彩色母粒

报告期内，公司彩色母粒产品的毛利率分别为 38.38%、42.99%、44.51%，分别较上年度变动 4.61%、1.51%。

2019 年度，公司彩色母粒产品毛利率同比上升 4.61%，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 3.84%）和规模效应共同影响所致；2020 年度，公司彩色母粒产品毛利率同比上升 1.51%，主要系平均单位成本下降对毛利率的影响（平均单位成本较上年度下降 0.06 万元/吨，其变动对毛利率的影响为 2.63%，主要系原材料采购单价同比下降导致单位直接

材料成本同比下降 0.05 万元/吨，及社保减免、规模效应共同影响所致），超过了平均销售单价下降的影响所致（平均销售单价变动对毛利率的影响为-1.12%，主要系单价下降和销售结构变动所致）。

报告期内，公司彩色母粒产品平均销售单价及平均单位成本对毛利率变动的情况如下：

单位：万元/吨

项 目	2020 年度	2019 年度	2018 年度
毛利率	44.51%	42.99%	38.38%
毛利率较上年度变动	1.51%	4.61%	-
平均销售单价	2.41	2.46	2.46
平均销售单价变动对毛利率的影响	-1.12%	0.18%	-
平均单位成本	1.34	1.40	1.51
平均单位成本变动对毛利率的影响	2.63%	4.43%	-

注：平均销售单价变动对毛利率的影响=（当期单位价格-上期单位成本）/当期单位价格-上期毛利率，下同；平均单位成本变动对毛利率的影响=当期毛利率-（当期单位价格-上期单位成本）/当期单位价格，下同

①2020 年度

2020 年度，公司彩色母粒产品的毛利率由 42.99% 上升至 44.51%，较上年度上升 1.51%。其中，平均销售单价变动对公司彩色母粒产品毛利率的影响为 -1.12%，主要系销售结构变动、销售单价变动共同影响所致；平均单位成本变动对毛利率的影响为 2.63%，主要系原材料采购单价下降导致直接材料成本下降及社保减免、规模效应共同影响所致。

A、单价因素

2020 年度，公司彩色母粒产品平均销售单价由上年度的 2.46 万元/吨下降至 2.41 万元/吨，同比下降 1.93%，主要原因为：

a、销售结构变动。①2020 年度，公司对 LG 集团销售收入占比上升，由 1.80% 上升至 2.93%，由于彩色母粒主要销售给 LG 集团下属乐金甬兴，乐金甬兴对公司总采购额较高、信用较好，且双方同处宁波市运费较低，故公司对其销售单价较低，同时，公司向中钞实业、帝斯曼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同比下降；②2020 年度，受疫情影响，农夫山泉对公司产品需求量减少，销售收入占比由 6.62% 下降至 2.85%，此部分食品接触材料用彩色母粒销售单价较高，导致公司彩色母粒产品平均销售单价同比下降。

b、单价变动。2020 年度，公司对农夫山泉、欧普照明、帝斯曼等客户的平均销售单价略有下降，导致公司彩色母粒产品平均销售单价同比下降。

B、成本因素

2020 年度，公司彩色母粒产品平均单位成本由 1.40 万元/吨下降至 1.34 万元/吨，同比下降 0.06 万元/吨。

2020 年度，公司彩色母粒产品单位直接材料成本由 1.23 万元/吨下降至 1.18 万元/吨，同比下降 0.05 万元/吨，其变动对彩色母粒毛利率的影响为 2.03%，主要系 2020 年度彩色母粒主要原材料树脂、颜料平均采购单价分别同比下降 12.52%、16.96%，生产成本同比下降所致。

2020 年度，公司彩色母粒产品单位人工成本由 0.088 万元/吨下降至 0.074 万元/吨，同比下降 0.014 万元/吨，其变动对彩色母粒毛利率的影响为 0.59%，主要原因为：a、为保障中小企业在新冠疫情期间的正常经营，宁波市减免了公司 2020 年 2-12 月单位缴纳部分基本养老、失业、工伤保险费用，减半征收了公司 2020 年 2-6 月单位缴费部分的职工基本医疗保险费，导致公司直接人工成本同比下降；b、2020 年度，公司各类色母粒产品产量由 1.96 万吨上升至 2.20 万吨，规模效应较显著，公司直接人工成本同比下降。

②2019 年度

2019 年度，公司彩色母粒产品的毛利率由 38.38% 上升至 42.99%，同比上升 4.61%。其中，平均销售单价变动对毛利率的影响为 0.18%，影响较小；平均单位成本变动对毛利率的影响为 4.43%，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。

2019 年度，公司彩色母粒产品平均销售单价为 2.46 万元/吨，与上年度的 2.46 万元/吨基本一致。

2019 年度，公司彩色母粒产品平均单位成本由 1.51 万元/吨下降至 1.40 万元/吨，同比下降 7.21%。其中，公司彩色母粒产品单位材料成本由 1.33 万元/吨下降至 1.23 万元/吨，其变动对彩色母粒毛利率的影响为 3.84%，主要系 2019 年度主要原材料树脂平均采购单价同比下降 13.02%，生产成本同比下降所致；公司彩色母粒产品单位人工成本由 0.097 万元/吨下降至 0.088 万元/吨，单位制造费用由 0.088 万元/吨下降至 0.082 万元/吨，单位人工成本、单位制造费用变动对毛利率的影响分别为 0.36%、0.23%，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。

(2) 白色母粒

报告期内，公司白色母粒产品的毛利率分别为 17.06%、22.24%、30.18%，分别较上年度变动 5.18%、7.94%。

2019 年度，公司白色母粒产品毛利率同比上升 5.18%，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 5.39%）和规模效应共同影响所致；2020 年度，公司白色母粒产品毛利率同比上升 7.94%，主要系平均单位成本下降对毛利率的影响（平均单位成本较上年度下降 0.18 万元/吨，其变动对毛利率的影响为 10.02%，主要系树脂、钛白粉等原材料平均采购单价总体呈下降趋势，且公司生产部门增加了优质国产钛白粉的使用比例，直接材料成本同比下降，及社保减免、规模效应共同影响所致），超过了平均销售单价下降的影响所致（平均销售单价变动对毛利率的影响为-2.09%，主要系单价下降所致）。

报告期内，公司白色母粒产品平均销售单价及平均单位成本变动对毛利率的影响如下：

单位：万元/吨

项 目	2020 年度	2019 年度	2018 年度
毛利率	30.18%	22.24%	17.06%
毛利率较上年度变动	7.94%	5.18%	-
平均销售单价	1.80	1.84	1.87
平均销售单价变动对毛利率的影响	-2.09%	-0.97%	-
平均单位成本	1.25	1.43	1.55
平均单位成本变动对毛利率的影响	10.02%	6.15%	-

①2020 年度

2020 年度，公司白色母粒产品的毛利率由 22.24% 上升至 30.18%，同比上升 7.94%。其中，平均销售单价变动对毛利率的影响为-2.09%，主要系产品价格变动所致；平均单位成本变动对毛利率的影响为 10.02%，主要系树脂、钛白粉等原材料平均采购单价总体呈下降趋势，且公司生产部门增加了优质国产钛白粉的使用比例，直接材料成本同比下降，及社保减免、规模效应共同影响所致。

A、单价因素

2020 年度，公司白色母粒产品平均销售单价由 1.84 万元/吨变动至 1.80 万元/吨，较上年度下降 0.04 万元/吨，下降幅度 2.61%，主要系产品价格变动所致。2020 年度，受白色母粒主要原材料树脂、钛白粉采购单价下降的影响，公司对 LG 集团、娃哈哈等客户平均销售单价同比下降，LG 集团、娃哈哈为公司白色母粒产品主要客户，2020 年度销售收入占比合计为 47.86%，总体导致公司白色母粒产品平均销售单价下降。

B、成本因素

2020 年度，公司白色母粒产品平均单位成本由 1.43 万元/吨下降至 1.25 万元/吨，同比下降 0.18 万元/吨，主要系树脂、钛白粉等原材料平均采购单价总体呈下降趋势，且公司生产部门增加了优质国产钛白粉的使用比例，直接材料成本同比下降，及社保减免、规模效应共同影响所致。

2020 年度，公司白色母粒单位直接材料成本由 1.27 万元/吨下降至 1.10 万元/吨，同比下降 0.17 万元/吨。公司白色母粒产品主要原材料主要包括树脂、钛白粉等，2020 年度，树脂平均采购单价同比下降 12.52%，主要系市场价格下降所致；钛白粉平均采购单价同比下降 12.42%，主要系市场价格总体呈下降趋势及钛白粉国产/进口结构变动所致，2020 年度，公司增加了优质国产钛白粉的使用比例，减小了对进口钛白粉的依赖，总体导致钛白粉平均采购单价同比下降。以上综合导致 2020 年度公司白色母粒产品单位直接材料成本下降，进而导致白色母粒平均单位成本同比下降、毛利率同比上升。

2020 年度，公司白色母粒产品单位人工成本由 0.084 万元/吨下降至 0.073 万元/吨，同比下降 0.011 万元/吨，主要原因为：a、为保障中小企业在新冠疫情期间的正常经营，2020 年度宁波市减免了单位缴纳部分社保，导致公司直接人工成本同比下降；b、2020 年度，公司各类色母粒产品产量由 1.96 万吨上升至 2.20 万吨，规模效应较显著，公司直接人工成本、制造费用同比下降。

②2019 年度

2019 年度，公司白色母粒产品毛利率由 17.06% 上升至 22.24%，同比上升 5.18%。其中，平均销售单价变动对毛利率的影响为-0.97%，主要系产品价格变动与销售结构变动共同影响所致；平均单位成本变动对毛利率的影响为 6.15%，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。

2019 年度，公司白色母粒产品平均销售单价由 1.87 万元/吨变动至 1.84 万元/吨，同比下降 0.03 万元/吨，下降幅度 1.16%，主要系产品价格变动与销售结构变动共同影响所致：A、产品价格变动，2019 年度，受主要原材料树脂、钛白粉采购单价下降的影响，公司对 LG 集团等客户的白色母粒单价同比下降，2019 年度公司向 LG 集团销售白色母粒产品 4,424.01 万元，销售收入占比为 31.41%，其平均销售单价由 1.95 万元/吨下降至 1.89 万元/吨，导致公司白色母粒产品平均销售单价同比下降；B、销售结构变动，2019 年度，公司向娃哈哈销售白色母粒产品 1,916.13 万元，销售收入占比由 2018 年度的 10.18% 上升至 13.61%，前述白色母粒为 PE 类色母粒，平均销售单价低于平均水平较多（2019 年度为 1.50 万元/吨），导致 2018 年度公司白色母粒产品平均销售单价同比下降。

2019 年度，公司白色母粒产品平均单位成本由 1.55 万元/吨变动至 1.43 万元

/吨，同比下降 0.12 万元/吨，下降幅度 7.33%。其中，公司白色母粒产品单位材料成本由 1.37 万元/吨下降至 1.27 万元/吨，其变动对白色母粒毛利率的影响为 5.39%，主要系 2019 年度公司白色母粒产品主要原材料树脂、钛白粉平均采购单价同比下降 13.02%、3.82%，生产成本同比下降所致；公司白色母粒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，单位人工成本、单位制造费用变动对毛利率的影响分别为 0.46%、0.30%，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）黑色母粒

报告期内，公司黑色母粒产品的毛利率分别为 36.58%、40.46%、45.80%，分别较上年度变动 3.88%、5.34%。

2019 年度，公司黑色母粒产品毛利率同比上升 3.88%，主要系原材料采购单价下降（单位材料成本变动对毛利率的影响为 2.40%）导致生产成本下降和规模效应共同影响所致；2020 年度，公司黑色母粒产品毛利率同比上升 5.34%，主要系原材料采购单价下降、社保减免、规模效应综合导致成本下降所致，2020 年度，公司黑色母粒平均单位成本同比下降 0.11 万元/吨，其变动对毛利率的影响为 5.35%，其中，因主要原材料采购单价同比下降，单位材料成本同比下降 0.09 万元/吨。

报告期内，公司黑色母粒产品平均销售单价及平均单位成本变动对毛利率的影响如下：

单位：万元/吨

项 目	2020 年度	2019 年度	2018 年度
毛利率	45.80%	40.46%	36.58%
毛利率较上年度变动	5.34%	3.88%	-
平均销售单价	1.94	1.94	1.92
平均销售单价变动对毛利率的影响	-0.01%	0.84%	-
平均单位成本	1.05	1.16	1.22
平均单位成本变动对毛利率的影响	5.35%	3.04%	-

①2020 年度

2020 年度，公司黑色母粒产品毛利率由 40.46% 上升至 45.80%，同比上升 5.34%。其中，公司黑色母粒产品平均销售单价为 1.94 万元/吨，与上年度基本持平，对毛利率的变动影响较小；平均单位成本变动对毛利率的影响为 5.35%，主要系原材料采购单价下降导致直接材料成本下降、社保减免、规模效应共同影响所致。

A、单价因素

2020 年度，公司黑色母粒产品平均销售单价为 1.94 万元/吨，与上年度基本持平，对毛利率的变动影响较小，主要系公司各规格黑色母粒产品价格均较为稳定所致。

B、成本因素

2020 年度，公司黑色母粒产品平均单位成本由 1.16 万元/吨下降至 1.05 万元/吨，同比下降 0.11 万元/吨，下降幅度 8.98%。

2020 年度，黑色母粒主要原材料树脂、炭黑平均采购单价分别同比下降 12.52%、6.61%，导致公司黑色母粒产品单位直接材料成本由 0.99 万元/吨下降至 0.90 万元/吨，同比下降 0.09 万元/吨，进而导致公司黑色母粒产品平均单位成本下降。

2020 年度，公司黑色母粒产品单位人工成本由 0.087 万元/吨下降至 0.072 万元/吨，单位制造费用由 0.081 万元/吨下降至 0.080 万元/吨，分别同比下降 0.015 万元/吨、0.001 万元/吨，主要原因为：a、为保障中小企业在新冠疫情期间的正常经营，2020 年度宁波市减免了单位缴纳部分社保，导致公司直接人工成本同比下降；b、2020 年度，公司各类色母粒产品产量由 1.96 万吨上升至 2.20 万吨，规模效应较显著，公司直接人工成本、制造费用同比下降。

②2019 年度

2019 年度，公司黑色母粒产品毛利率由 36.58% 上升至 40.46%，同比上升 3.88%。其中，公司黑色母粒产品平均销售单价变动对毛利率的影响为 0.84%，主要系销售结构变动所致；平均单位成本变动对毛利率的影响为 3.04%，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。

2019 年度，公司黑色母粒产品平均销售单价由 1.92 万元/吨变动至 1.94 万元/吨，同比上升 0.02 万元/吨，上升幅度 1.35%，主要系销售结构变动所致，2019 年度，公司向宁波伊德尔销售的黑色母粒产品销售收入占比同比上升，由 2.42% 上升至 4.96%，前述黑色母粒品质较高，使用的树脂及着色剂较贵，故平均销售单价高于平均水平较多（2019 年度为 3.25 万元/吨），导致公司黑色母粒产品平均销售单价同比上升。

2019 年度，公司黑色母粒产品平均单位成本由 1.22 万元/吨变动至 1.16 万元/吨，同比下降 0.06 万元/吨，下降幅度 4.85%。其中，公司黑色母粒产品单位材料成本由 1.04 万元/吨下降至 0.99 万元/吨，其变动对黑色母粒产品毛利率的影响为 2.40%，主要系 2019 年度公司黑色母粒产品主要原材料树脂、炭黑平均采购单价同比下降 13.02%、9.88%，生产成本同比下降所致；公司黑色母粒产品单位人工成本由 0.095 万元/吨下降至 0.087 万元/吨，单位制造费用由 0.085 万元/吨下降至 0.081 万元/吨，单位人工成本、单位制造费用变动对毛利率的影响分别为

0.40%、0.24%，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。

(4) 功能母粒

报告期内，公司功能母粒产品的毛利率分别为 41.36%、42.59%、44.04%，其销售收入占比分别为 7.63%、6.85%、6.80%，占比较低，总体对公司主营业务毛利率的影响较小。

报告期内，公司功能母粒产品主要原材料为树脂和功能助剂，其毛利率相对稳定，受单价变动、生产成本变动、销售结构变动等因素影响而略有波动，毛利率变动趋势与其他色母粒产品基本一致。

(二) 分产品比较发行人与同行业可比公司毛利率，并结合各产品的产品种类、产品结构、下游客户及应用领域等分析并披露相同产品的毛利率差异原因

(1) 基本情况

报告期内，公司与同行业可比上市公司的主营业务毛利率情况如下：

单位：万元/吨

项 目		2020 年度	2019 年度	2018 年度
美联新材	毛利率	21.18%	21.30%	20.43%
	色母粒平均销售单价	1.23	1.28	1.30
	色母粒平均单位成本	0.97	1.00	1.04
道恩股份	毛利率	23.10%	18.38%	13.96%
	色母粒平均销售单价	-	0.99	1.04
	色母粒平均单位成本	-	0.81	0.90
苏州宝丽迪	毛利率	23.59%	23.92%	18.45%
	色母粒平均销售单价	1.58	1.72	1.61
	色母粒平均单位成本	1.20	1.31	1.31
毛利率平均值		22.62%	21.20%	17.61%
宁波色母粒	毛利率	39.32%	35.02%	32.29%
	色母粒平均销售单价	2.09	2.13	2.20
	色母粒平均单位成本	1.26	1.39	1.48

注 1：截至本问询函回复签署日，美联新材、道恩股份、苏州宝丽迪尚未披露其 2020 年度财务数据，美联新材 2020 年度财务数据为其可转换公司债券募集说明书披露的 2020 年 1-3 月相关数据，道恩股份、苏州宝丽迪 2020 年度财务数据为其 2020 年 1-6 月相关数据，下同；

注 2：道恩股份主要客户中，海信通常每半年招标一次，海尔集团色母粒类产品一般每

年招标一次，近年来家电行业增长放缓，主要客户为压缩成本，导致历次中标价格总体呈下降趋势

报告期内，同行业可比上市公司主营业务毛利率的平均值分别为 17.61%、21.20%、22.62%，变动趋势与公司一致。报告期内，公司主营业务毛利率高于同行业可比上市公司平均值，主要系公司在产品结构、下游客户及应用领域分布等方面与同行业可比上市公司存在显著差异，且公司市场竞争力突出，具备较强的议价能力，主要产品平均销售单价较高所致。

①产品结构差异

相比白色母粒、黑色母粒而言，彩色母粒通常定制化程度更高，采取小批量生产方式，在配方调整、试产磨合阶段将产生更高的配套技术服务成本，同时彩色母粒主要应用于塑料制品外观件，通常对于客户最终产品的附加值较大。因此，彩色母粒具备更大的定价空间，产品销售单价较高，毛利率较高。

美联新材色母粒产品中白色母粒占比较高，2018-2020 年 1-6 月，美联新材白色母粒销售收入占色母粒产品销售收入的比例分别为 76.05%、74.49%、70.19%，同期彩色母粒销售收入占色母粒产品销售收入的比例平均为 7.00%，因此美联新材主要产品为毛利率相对较低的白色母粒。

道恩股份的主要产品为热塑性弹性体、改性塑料、色母粒，2018-2020 年 1-6 月，其色母粒产品销售收入分别为 15,844.60 万元、18,307.83 万元、9,271.25 万元，占营业收入的比例分别为 11.63%、6.69%、4.08%。道恩股份色母粒产品所用载体树脂主要为 PE 等，产品种类主要为黑色母粒等，应用领域主要为家电行业，下游主要客户为海尔集团及其关联方、海信集团及其关联方，其产品种类相对单一、下游应用领域及客户均较集中，导致道恩股份毛利率相对较低。海尔集团和海信集团均为家电行业大型企业集团，主要采用公开招投标模式，以规模订购的方式取得采购价格优势，近年来家电行业增长放缓，主要客户为压缩成本，导致历次中标价格总体呈下降趋势，进一步导致道恩股份毛利率低于发行人。

苏州宝丽迪色母粒产品中用于化纤行业的黑色纤维母粒占比较高，2018-2020 年 1-6 月，苏州宝丽迪黑色纤维母粒占主营业务收入的比例分别为 66.19%、60.30%、58.87%，同期彩色母粒销售收入占主营业务收入的比例平均为 22.82%，因此苏州宝丽迪主要产品为大批量生产且毛利率相对较低的化纤行业用黑色纤维母粒。

报告期内，公司彩色母粒销售收入占主营业务收入的比例平均为 44.15%，比例较高，因此，公司主营业务收入中，产品定价空间更大的彩色母粒销售收入占比大幅高于美联新材、道恩股份和苏州宝丽迪，是公司主营业务毛利率高于美联新材、道恩股份和苏州宝丽迪的主要原因之一。

②下游客户及应用领域分布差异

报告期内，公司色母粒产品下游客户及应用领域分布与同行业可比上市公司的比较情况如下：

公司名称	产品类别	主要客户	应用领域	客户集中度
美联新材	白色母粒	俄罗斯波利进出口有限公司（贸易商）、惠州万合包装制品有限公司（主要经营快递袋等）、深圳友邦塑料印刷包装有限公司（主要经营塑料袋等）、巴拿马共和国欧密尼塑料有限公司（贸易商）、深圳市兴华颜颜色母有限公司（贸易商）、汕头市双凤实业有限公司（主要经营花边、篷布、彩条布、购物袋等）、汕头市双鹏塑料实业有限公司（主要经营塑料彩条布、塑料制品、帐篷布、购物袋等）、汕头市腾威塑料五金制品有限公司（主要经营塑料五金制品）、深圳市涂塑新材料有限公司（主要经营化工颜料批发销售）等	药品包装、食品包装、快递包装、日化包装、塑料家居用品、个人护理材料、医疗器械材料、婴幼儿用品及玩具等	2018-2020年1-9月，色母粒业务前五大客户销售收入占比分别为15.65%、12.77%、13.69%，客户集中度较低
	黑色母粒	包装薄膜、工业薄膜、农用薄膜、地膜、管道、板材、棒材、工程塑料、电线电缆、高端化妆品包装、电子元器件材料等	家用电器、玩具、家用器皿、汽车、塑料袋、包装材料、电线电缆、建筑材料、体育和休闲用品等	
	彩色母粒	可降解材料、土工膜、导电材料、供水、供气管道、太阳能光伏膜、LED灯反射膜、透气膜等对特定功能要求较高塑料制品		
	功能母粒			
道恩股份	专用母粒、多功能色母粒	海尔集团及其关联方、海信集团及其关联方等	家电行业等	色母粒产品向海尔集团及其关联方、海信集团及其关联方销售的比例较高，下游客户及其行业分布较为集中
苏州宝丽迪	黑色母粒、彩色母粒、白色母粒、功能母粒	恒逸石化股份有限公司、杭州中丽化纤有限公司、江苏东方盛虹股份有限公司、慈溪市兴科化纤有限公司、杭州瑞成辉化纤有限公司等	化纤行业等	2018-2020年1-6月，前五大客户销售收入占比分别为28.76%、30.84%、31.70%，客户集中度较低，但客户所处行业集中度较高，大部分为化纤行业客户
宁波色母粒	彩色母粒	纳爱斯、欧普照明、松下、LG集团、	食品接触塑料制品、电子电器、	报告期内，前五大客

公司名称	产品类别	主要客户	应用领域	客户集中度
		帝斯曼、农夫山泉、得力集团、奥克斯、和昇塑料、嘉美塑料等	日化用品、日用品等	户销售收入占比分别为 25.57%、28.29%、30.15%，客户集中度较低
	白色母粒	LG 集团、娃哈哈、怡吡化工、兰埔成、长阳科技、百佳年代、浙江华清新材料有限公司、鹿山新材料、山东圣和等	家用电器、光学薄膜、食品医药和日用品包装薄膜、食品接触塑料制品等	
	黑色母粒	台化兴业、LG 集团、宁波伊德尔、苏泊尔、普联技术有限公司 (TP-LINK)、宁波塑之华塑化有限公司等	电子电器、汽车塑料配件、遮阳网、改性塑料等	
	功能母粒	上海魔核、远纺工业、兰埔成、宁波斯普澜游泳池用品有限公司、怡吡化工、得力集团、奥克斯、宁波新乐电器有限公司、松下等	家用电器、光学薄膜、日用品、塑料原料等	

公司的主要客户包括 LG 集团、农夫山泉、娃哈哈、松下、纳爱斯、得力集团、长阳科技（688299）、欧普照明（603515）、东方雨虹（002271）、苏泊尔（002032）、大金空调等众多知名企业，公司部分色母粒产品最终用于家用电器（外观件）、食品接触塑料制品、光学薄膜、知名品牌消费品等高附加值产品的生产，工艺水平及毛利率均较高。

根据美联新材可转换公司债券募集说明书，2017-2018 年度，其主要客户包括俄罗斯波利进出口有限公司、惠州万合包装制品有限公司、深圳友邦塑料印刷包装有限公司、巴拿马共和国欧密尼塑料有限公司、深圳市兴华颜料色母有限公司、汕头市双凤实业有限公司、汕头市双鹏塑料实业有限公司、汕头市腾威塑料五金制品有限公司、深圳市涂塑新材料有限公司等，部分主要客户为贸易商。因此，美联新材下游客户及应用领域分布与公司存在显著差异。

道恩股份色母粒产品主要应用于家电行业等，下游主要客户为海尔集团及其关联方、海信集团及其关联方，根据道恩股份招股说明书，2013-2015 年度，道恩股份对海尔集团及其关联方、海信集团及其关联方的销售收入占色母粒产品销售收入的比例分别为 53.55%、40.76%、42.00%，下游客户及其行业分布较为集中。海尔集团和海信集团均为家电行业大型企业集团，主要采用公开招投标模式，以规模订购的方式取得采购价格优势。因此，道恩股份色母粒产品的下游客户及应用领域分布与公司存在显著差异。

根据苏州宝丽迪招股说明书，苏州宝丽迪通过向下游化纤企业提供各类纤维母粒，实现收入及盈利，影响苏州宝丽迪经营模式的关键因素在于化纤行业的发展、产品的特性以及下游客户的需求。因此，与宁波色母粒不同，苏州宝丽迪下

游客户行业较为集中，大部分为化纤行业客户。我国的化纤行业具有显著的资金壁垒和规模壁垒，行业内企业规模普遍较大，在采购端具备较强的议价能力。因此，苏州宝丽迪纤维母粒产品的下游客户及应用领域分布与公司存在显著差异。

(2) 分产品比较情况

报告期内，公司各类色母粒产品毛利率与同行业可比上市公司比较情况如下（道恩股份未分产品披露其各类色母粒产品的平均销售单价、平均单位成本、毛利率情况）：

①彩色母粒

报告期内，公司彩色母粒产品毛利率与同行业可比上市公司比较情况如下：

单位：万元/吨

项 目		2020 年度	2019 年度	2018 年度
美联新材	毛利率	28.50%	29.76%	28.38%
	平均销售单价	1.88	1.81	1.73
	平均单位成本	1.35	1.25	1.24
苏州宝丽迪	毛利率	32.15%	30.56%	29.48%
	平均销售单价	4.82	5.14	4.24
	平均单位成本	3.27	3.57	2.99
宁波色母粒	毛利率	44.51%	42.99%	38.38%
	平均销售单价	2.41	2.46	2.46
	平均单位成本	1.34	1.40	1.51

报告期内，公司彩色母粒产品毛利率分别为 38.38%、42.99%、44.51%，高于同行业可比上市公司，主要系公司色母粒产品下游客户及产品应用领域与同行业可比上市公司存在差异，且公司配色技术先进、产品品质较高、配套服务完善，具备较强的市场竞争力，产品定价较高所致。

A、下游客户及产品应用领域存在差异

a、美联新材

报告期内，公司彩色母粒平均销售单价分别为 2.46 万元/吨、2.46 万元/吨、2.41 万元/吨，美联新材彩色母粒平均销售单价分别为 1.73 万元/吨、1.81 万元/吨、1.88 万元/吨。公司彩色母粒平均销售单价高于美联新材，毛利率也相对较高。

报告期内，公司彩色母粒前五大客户平均销售单价、毛利率情况如下：

单位：万元/吨

客户名称	2020 年度		2019 年度		2018 年度	
	平均销售单价	毛利率	平均销售单价	毛利率	平均销售单价	毛利率
纳爱斯	2.41	49.96%	2.41	45.05%	2.45	36.94%
欧普照明	3.53	33.52%	3.81	36.43%	4.02	33.75%
松下	2.76	53.04%	2.78	43.41%	2.87	43.56%
LG 集团	1.89	20.94%	1.86	19.08%	1.91	14.39%
帝斯曼	2.14	19.72%	2.33	15.70%	-	-
农夫山泉	3.06	48.67%	3.45	56.13%	3.74	57.78%
得力集团	2.10	33.13%	2.24	40.45%	2.24	37.70%
奥克斯	1.07	21.84%	1.13	25.92%	1.22	19.01%

由上表可知，公司彩色母粒前五大客户中，纳爱斯、欧普照明、松下、农夫山泉、得力集团等客户平均销售单价、毛利率均高于美联新材平均水平。

公司对奥克斯平均销售单价、毛利率较低，主要系奥克斯成本控制较严格所致；公司对 LG 集团平均销售单价、毛利率较低，主要系 LG 集团下属乐金甬兴信用较好、对公司总采购额较高，且双方同处宁波市运费较低所致；公司对帝斯曼毛利率较低，主要系产品配方由客户提供，公司研发成本较低所致。

2019 年度，公司对纳爱斯毛利率同比上升幅度较大，主要原因为：a、销售结构变动，2019 年度，公司向纳爱斯销售的一款 PET 蓝色母粒销售收入占比由 8.25% 上升至 13.44%，其毛利率较高，导致公司对纳爱斯毛利率同比上升；b、原材料采购单价下降导致生产成本同比下降。

公司彩色母粒主要客户包括纳爱斯、欧普照明（603515）、松下、LG 集团、农夫山泉、得力集团、奥克斯、苏泊尔（002032）、大金空调等众多知名企业，以及和昇塑料、嘉美塑料等食品接触塑料制品生产企业。因此，公司部分彩色母粒产品最终用于食品接触塑料制品、知名品牌消费品等高附加值产品的生产，工艺水平及毛利率均较高。

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，由于添加比例较低（一般为 2%-5%），彩色母粒采购成本占客户最终产品成本的比例一般较低，但对最终产品外观或性能影响程度较高，故为了保证产品质量稳定，下游客户往往不会轻易改变原有供应商，公司彩色母粒主要客户大多为行业内知名企业或食品接触塑料制品行业客户，对价格敏感性相对较低，而更加看重供应商的生产技术和产品质量，故公司彩色母粒平均销售单价、毛利率均保持在较高水平。

2018-2019 年度，美联新材彩色母粒销售收入分别为 3,287.01 万元、3,539.87 万元。根据美联新材可转换公司债券募集说明书，其彩色母粒产品主要应用领域为家用电器、玩具、家用器皿、汽车、塑料袋、包装材料、电线和电缆、建筑材料、体育和休闲用品等。因此，美联新材下游客户及产品应用领域与公司存在显著差异。

b、苏州宝丽迪

根据苏州宝丽迪招股说明书，苏州宝丽迪通过向下游化纤企业提供各类纤维母粒，实现收入及盈利，影响苏州宝丽迪经营模式的关键因素在于化纤行业的发展、产品的特性以及下游客户的需求。因此，与宁波色母粒不同，苏州宝丽迪下游客户行业较为集中，大部分为化纤行业客户，我国的化纤行业具有显著的资金壁垒和规模壁垒，行业内企业规模普遍较大，在采购端具备较强的议价能力。因此，苏州宝丽迪纤维母粒产品的下游客户及产品应用领域分布与公司存在差异，毛利率低于公司。

报告期内，公司彩色母粒产品平均销售单价分别为 2.46 万元/吨、2.46 万元/吨、2.41 万元/吨，2018-2020 年 1-6 月苏州宝丽迪彩色母粒产品平均销售单价分别为 4.24 万元/吨、5.14 万元/吨、4.82 万元/吨，公司彩色母粒产品平均销售单价较低，主要系公司彩色母粒产品配方与苏州宝丽迪存在差异，平均单位成本较低所致，具体体现为：I、着色剂存在差异，报告期内，苏州宝丽迪彩色母粒产品主要为纤维母粒，着色剂主要为染料、颜料，2018-2020 年 1-6 月平均采购单价分别为 11.66 万元/吨、13.46 万元/吨、11.34 万元/吨，而公司彩色母粒产品为塑料母粒，着色剂主要为颜料，报告期内平均采购单价分别为 6.94 万元/吨、7.20 万元/吨、5.98 万元/吨，采购单价低于苏州宝丽迪，因此着色剂的差异导致公司彩色母粒产品平均单位成本及平均销售单价均低于苏州宝丽迪；II、着色剂用量存在差异，2018-2020 年 1-6 月苏州宝丽迪染料、颜料采购量占彩色母粒产品销量的比例平均为 30.73%，报告期内公司颜料采购量占彩色母粒产品销量的比例平均为 5.98%，因此彩色母粒产品中，苏州宝丽迪使用的着色剂占比更高，而着色剂采购单价高于树脂，导致公司彩色母粒产品平均单位成本及平均销售单价均低于苏州宝丽迪。

B、公司市场竞争力突出、产品定价较高

报告期内，公司具备突出的市场竞争力，产品定价较高，具体表现在先进的配色技术、较高的产品品质、完善的配套技术服务上，具体分析如下：

a、配色技术先进

公司基于三十多年的生产经营，建立了庞大的全色谱配方数据库，具备行业内领先的配色技术。通过多年的研发、生产积累，公司已形成基于 PE、PP、AS、

PET、EVA、ABS 等塑料载体的多品种全色谱配色体系。截至目前，公司配方数据库已累计建立产品配色方案 7 万余个，具有丰富的配色方案和配色经验，根据美联新材 2016 年 12 月披露的招股说明书，美联新材配方库彩色、白色、黑色、功能色母粒的配方合计数量为 3,952 个。公司彩色母粒产品一般应用于塑料制品外观件，配色的精准程度将直接影响其对于最终产品的附加值。因此，公司先进的配色技术有利于公司精准、快速地设计出产品配色方案，进而精准满足客户需求，提高产品附加值，使公司产品定价较高。

b、产品品质较高

公司基于三十多年的生产经营，通过不断改进生产工艺，在彩色母粒产品制备工艺方面取得领先地位。公司彩色母粒产品具有色泽高浓缩性、分散均匀、高光泽、艳丽和较好保持了塑料原有的物理性能等特点，使公司产品定价较高。

c、配套技术服务完善

公司与客户在生产、销售接洽等过程中，往往会通过多种方式为客户提供技术指导型配套服务。公司的彩色母粒产品主要应用于塑料制品生产，由于塑料品种繁多，不同品种的塑料特性不同，客户在使用色母粒生产最终产品的过程中，生产设备、生产工艺、实际操作方法等因素的差异往往会对色母粒的色差、分散性、耐迁移性等方面产生影响。对此，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，实现产品生产工艺符合客户生产条件，以解决客户在实际生产过程中的技术问题。此外，公司还会根据客户的要求，适当派驻技术人员去往客户生产场地进行现场技术指导。公司完善的配套技术服务有助于提高客户的满意程度，使公司产品定价较高。

②白色母粒

报告期内，公司白色母粒产品毛利率与同行业可比上市公司比较情况如下：

单位：万元/吨

项 目		2020 年度	2019 年度	2018 年度
美联新材	毛利率	20.09%	19.38%	19.70%
	平均销售单价	1.23	1.30	1.33
	平均单位成本	0.98	1.05	1.07
苏州宝丽迪	毛利率	19.59%	17.23%	14.06%
	平均销售单价	1.69	1.85	1.88
	平均单位成本	1.36	1.53	1.62
宁波色母粒	毛利率	30.18%	22.24%	17.06%
	平均销售单价	1.80	1.84	1.87
	平均单位成本	1.25	1.43	1.55

2019 年度、2020 年度，公司白色母粒毛利率高于同行业可比上市公司，主要系产品应用领域存在差异所致。报告期内，公司应用于光学薄膜领域的白色母粒产品销售收入分别为 1,798.64 万元、4,537.89 万元、3,517.90 万元，毛利率分别为 22.64%、26.49%、30.91%；应用于食品医药和日用品包装薄膜领域的白色母粒产品销售收入分别为 1,890.09 万元、2,159.26 万元、2,313.04 万元，毛利率分别为 21.91%、31.19%、38.66%。报告期内，公司应用于前述领域的白色母粒合计销售收入占比平均为 57.27%，其技术含量较高，毛利率也相对较高，导致公司白色母粒产品毛利率高于同行业可比上市公司。

同时，前述应用领域客户对产品性能、工艺水平要求更高，公司付出了较多的研发成本、配套技术服务成本，向其销售的白色母粒产品单价较为稳定，通常不会因为原材料价格下降而大幅降低售价。2019 年度、2020 年度，树脂、钛白粉等白色母粒主要原材料总体呈下降趋势，生产成本下降对毛利率的影响超过了平均销售单价下降对毛利率的影响，导致公司白色母粒产品毛利率同比上升，高于同行业可比上市公司。同时，2020 年度，公司增加了优质国产钛白粉的使用比例，国产钛白粉采购比例由 64.31% 上升至 76.27%，减小了对进口钛白粉的依赖，降低了平均材料成本，进一步导致公司白色母粒产品毛利率同比上升。

报告期内，公司应用于光学薄膜、食品医药和日用品包装薄膜领域的白色母粒主要客户平均销售单价、毛利率情况如下：

单位：万元/吨

客户名称	2020 年度		2019 年度		2018 年度	
	平均销售单价	毛利率	平均销售单价	毛利率	平均销售单价	毛利率
长阳科技	1.89	26.91%	1.89	22.77%	1.80	17.52%
怡毗化工	1.95	38.29%	1.95	30.13%	1.87	20.42%
兰埔成	1.95	35.06%	1.94	27.99%	1.89	19.90%
百佳年代	2.11	32.72%	2.15	26.88%	2.17	25.98%
浙江华清新材料 有限公司	-	-	1.93	22.28%	1.95	19.90%
鹿山新材料	1.86	29.01%	2.00	29.97%	2.12	28.69%

由上表可知，公司应用于光学薄膜、食品医药和日用品包装薄膜领域的白色母粒主要客户平均销售单价总体上高于美联新材、苏州宝丽迪平均水平。

美联新材白色母粒主要应用领域为药品包装、食品包装、快递包装、日化包装、塑料家居用品、个人护理材料、医疗器械材料、婴幼儿用品及玩具等；苏州宝丽迪主要产品为化纤行业用黑色纤维母粒，白色母粒销售收入占比较低，美联新材、苏州宝丽迪白色母粒产品应用领域均与公司存在差异。

③黑色母粒

报告期内，公司黑色母粒产品毛利率与同行业可比上市公司比较情况如下：

单位：万元/吨

项 目		2020 年度	2019 年度	2018 年度
美联新材	毛利率	17.08%	23.43%	17.81%
	平均销售单价	0.95	0.98	0.97
	平均单位成本	0.79	0.75	0.79
苏州宝丽迪	毛利率	18.33%	20.86%	14.41%
	平均销售单价	1.17	1.28	1.28
	平均单位成本	0.95	1.01	1.09
宁波色母粒	毛利率	45.80%	40.46%	36.58%
	平均销售单价	1.94	1.94	1.92
	平均单位成本	1.05	1.16	1.22

报告期内，公司黑色母粒产品毛利率分别为 36.58%、40.46%、45.80%，平均销售单价分别为 1.92 万元/吨、1.94 万元/吨、1.94 万元/吨，毛利率、平均销售单价均高于同行业可比上市公司，主要系产品应用领域存在差异所致。

报告期内，公司黑色母粒主要客户平均销售单价、毛利率情况如下：

单位：万元/吨

客户名称	应用领域	2020 年度		2019 年度		2018 年度	
		平均 销售单价	毛利率	平均 销售单价	毛利率	平均 销售单价	毛利率
台化兴业	电视机外壳、电脑外壳、显示器外壳等电子产品外观件	2.07	47.41%	2.07	42.53%	2.15	37.78%
LG 集团	家用电器等	2.20	42.99%	2.83	29.00%	2.91	19.83%
宁波伊德尔	汽车零部件	3.10	33.11%	3.25	27.02%	3.45	32.29%
苏泊尔	家用电器	3.08	69.57%	3.11	59.98%	3.11	50.67%
普联技术有限公司 (TP-LINK)	电子电器	2.90	37.37%	3.46	22.61%	4.13	22.04%
宁波高发(603788)	汽车零部件	3.16	65.94%	3.27	63.45%	3.25	60.50%
日之容塑料	食品塑料包装制品	1.42	37.97%	1.35	31.43%	1.63	40.14%
宁波市海曙卓尔塑 胶染料有限公司	普通塑料制品等	1.12	24.28%	1.16	21.15%	1.15	16.91%
深圳兴华	贸易商，产品主要用于普通塑料制品的生产	1.19	29.34%	1.20	23.87%	1.11	13.01%
宁波塑之华塑化有	家用电器零部件等	1.12	27.10%	1.14	21.92%	1.16	15.71%

客户名称	应用领域	2020 年度		2019 年度		2018 年度	
		平均 销售单价	毛利率	平均 销售单价	毛利率	平均 销售单价	毛利率
限公司							
浙江恒丰遮阳用品 有限公司	遮阳网等	1.16	26.55%	1.18	22.57%	1.16	17.87%
张家港德祥塑料制 品有限公司	普通塑料制品等	-	-	1.20	27.07%	1.23	22.63%

报告期内，公司向台化兴业销售的黑色母粒主要用于电视机外壳、电脑外壳、显示器外壳等电子产品外观件的生产，用于替代进口黑色母粒原材料，平均销售单价、毛利率均相对较高。

报告期内，公司向 LG 集团销售的黑色母粒主要用于生产黑色塑料颗粒，最终应用领域主要为家用电器等。2020 年度，公司向 LG 集团销售的黑色母粒产品毛利率同比上升、平均单价同比下降，主要系产品结构变动所致。2019 年度，公司主要向 LG 集团销售一款以 PC 树脂为基材的黑色母粒，销售规模较小；2020 年度，公司开始向 LG 集团下属乐金化学（惠州）化工有限公司销售一款以 AS 树脂为基材的高品质黑色母粒，其单价低于 PC 黑色母粒，但毛利率较高，销售规模增长较快，故产品结构的变动导致 2020 年度公司向 LG 集团销售的黑色母粒产品毛利率同比上升、平均单价同比下降。

报告期内，公司向宁波伊德尔销售的黑色母粒主要用于汽车零部件的生产，为满足客户定制化需求，产品主要原材料使用了较贵的 PA 树脂、苯胺黑（2020 年度平均采购单价分别为 1.14 万元/吨、3.02 万元/吨），故平均销售单价、平均单位成本相对较高，毛利率相对较低。

报告期内，公司向苏泊尔销售的黑色母粒主要用于知名品牌家用电器外观件的生产，产品品质较高，平均销售单价、毛利率均相对较高。

报告期内，公司向普联技术有限公司（TP-LINK）销售的黑色母粒主要用于知名品牌电子电器外观件的生产，产品品质较高，平均销售单价较高。2020 年度，公司对普联技术有限公司（TP-LINK）毛利率较上年度上升较多，主要系销售结构变动所致，公司向其销售的新款黑色母粒单位成本低于老款产品较多，单位成本下降幅度大于平均销售单价下降幅度，毛利率较上年度上升。

报告期内，公司向宁波高发（603788）销售的黑色母粒主要用于汽车零部件的生产，产品品质较高，平均销售单价、毛利率均相对较高。

报告期内，公司向日之容塑料销售的黑色母粒主要用于食品塑料包装制品的生产，主要为PP黑色母粒、PE黑色母粒等，平均销售单价、平均单位成本均较低，毛利率略低于平均水平。

报告期内，公司主要向宁波市海曙卓尔塑胶染料有限公司、深圳兴华、宁波塑之华塑化有限公司、浙江恒丰遮阳用品有限公司、张家港德祥塑料制品有限公司销售以PE树脂为基材、通用性较高的通用黑色母粒，主要用于普通塑料制品、家用电器零部件、遮阳网等对颜色性能要求相对不高的产品的生产，平均销售单价、毛利率均相对较低。

总体而言，报告期内，公司黑色母粒的主要应用领域为电子电器、汽车零部件、遮阳网、改性塑料等，部分客户对产品的黑度、亮度等性能指标要求较高，公司工艺水平较高，具备丰富的高黑高亮黑色母粒制备经验，该部分产品品质较高，毛利率相对较高。

报告期内，美联新材黑色母粒的主要应用领域为包装薄膜、工业薄膜、农用薄膜、地膜、管道、板材、棒材、工程塑料、电线电缆、高端化妆品包装、电子元器件材料等，应用领域与公司存在差异，对黑色母粒性能指标的要求不同。

2018-2020年1-6月，苏州宝丽迪黑色母粒产量分别为3.12万吨、3.47万吨、1.44万吨，黑色母粒为苏州宝丽迪主要产品，与宁波色母粒不同，苏州宝丽迪下游客户行业较为集中，大部分为化纤行业客户，订单批量较大。我国化纤企业具有显著的资金壁垒和规模壁垒，行业内企业规模普遍较大，主要通过规模优势转化形成成本优势以获取经营利润，对于成本控制较为严格。此外，苏州宝丽迪的主要产品为黑色纤维母粒，主要通过实现规模化生产以降低成本，获取经营利润，导致其黑色母粒产品毛利率较低。

④功能母粒

报告期内，公司功能母粒产品毛利率与同行业可比上市公司对比情况如下：

单位：万元/吨

项 目		2020 年度	2019 年度	2018 年度
美联新材	毛利率	33.68%	32.55%	28.35%
	平均销售单价	1.54	1.62	1.65
	平均单位成本	1.02	1.09	1.18
苏州宝丽迪	毛利率	39.49%	39.07%	32.99%
	平均销售单价	3.38	5.12	4.63
	平均单位成本	2.05	3.12	3.11
宁波色母粒	毛利率	44.04%	42.59%	41.36%
	平均销售单价	2.64	2.52	2.56
	平均单位成本	1.48	1.45	1.50

报告期内，公司功能母粒产品主要为在普通母粒中添加抗紫外线、耐候、抗静电、爽滑、阻燃功能助剂而生产的产品，以满足客户特殊的定制化需求。报告期内，公司向远纺工业、兰埔成、松下等客户销售的爽滑母粒、抗静电母粒、耐候母粒等功能母粒产品品质较高，客户对公司产品较为认可，报告期内平均销售单价也保持在较高水平。总体而言，公司功能母粒产品通常为高品质定制化产品，平均销售单价较高，客户较为优质，对产品质量的重视程度高于售价，故其毛利率高于同行业可比上市公司。

(三) 结合黑色母粒产品特点、定制化水平、客户结构、同行业可比公司黑色母粒毛利率情况等，分析并披露黑色母粒毛利率变化原因及合理性

1、黑色母粒毛利率变动情况

参见本问询函回复“十一”之“(一)”之回复内容。

2、黑色母粒毛利率与同行业上市公司对比情况

参见本问询函回复“十一”之“(二)”之回复内容。

(四) 结合受托加工成本构成和变化情况，分析在不承担原材料价格变动风险的情况下，毛利率变化较大的原因

报告期内，公司受托加工业务毛利率及变动情况如下：

单位：万元/吨

项 目	2020 年度	2019 年度	2018 年度
毛利率	34.08%	33.67%	24.82%
毛利率较上年度变动	0.41%	8.84%	-
平均销售单价	0.42	0.52	0.58
平均销售单价变动对毛利率的影响	-15.98%	-8.46%	-
平均单位成本	0.28	0.34	0.43
平均单位成本变动对毛利率的影响	16.40%	17.30%	-

公司受托加工客户自供料提供情况存在差别，部分客户提供全部原材料；部分客户提供部分原材料，其余由发行人提供，发行人承担部分原材料价格变动风险。因此，受托加工客户供料差异导致客户间毛利率相差较大，以下进一步结合主要受托加工客户变动情况进行分析：

1、2020 年度

2020 年度，公司受托加工业务毛利率由 33.67% 上升至 34.08%，较上年度上升 0.41%，主要系上海回天新材料有限公司（以下简称“回天新材料”）、上海朗裕实业有限公司（以下简称“郎裕实业”）、常州斯威克光伏新材料有限公司（以下简称“斯威克”）以及宁波聚才新材料科技有限公司（以下简称“聚才新材料”）

销售收入占比变动所致。2019 年度-2020 年度，由于回天新材料、朗裕实业、斯威克光伏以及聚才新材料销售结构变动导致受托加工毛利率下降 4.07%，由于回天新材料、朗裕实业、斯威克以及聚才新材料毛利率变动导致受托加工毛利率上升 5.60%，综合导致 2020 年度受托加工毛利率上升 1.53%。

2、2019 年度

2019 年度，公司受托加工业务毛利率由 24.82% 上升至 33.67%，较上年度上升 8.84%，主要系斯威克销售收入占比上升所致。2018 年度、2019 年度，由于斯威克销售结构变动导致受托加工毛利上升 7.08%，由于斯威克毛利率变动导致受托加工毛利率上升 0.33%，综合导致 2019 年度受托加工毛利率上升 7.41%。

3、2018 年度

2018 年度，公司受托加工业务毛利率由 38.40% 下降至 24.82%，较上年度下降 13.58%，主要系 LG 集团-乐金甬兴合作模式由受托加工模式转变为销售商品模式导致。由于 LG 集团-乐金甬兴受托加工毛利率较高，2018 年度销售收入减少影响毛利率降低 13.71%。

LG 集团-乐金甬兴受托加工业务转变前后毛利率变动情况参见本问询函回复“四”之“（一）”之回复内容。

(五) 结合定制化程度、下游客户规模、产品应用领域等，进一步分析发行人各产品毛利率存在差异的原因

报告期内，公司各类色母粒产品下游客户、产品应用领域及毛利率情况如下：

项目	报告期内平均毛利率	定制化程度	主要客户	产品应用领域
彩色母粒	41.96%	高	纳爱斯、欧普照明、松下、LG集团、帝斯曼、农夫山泉、得力集团、奥克斯、和昇塑料1、嘉美塑料2等	食品接触塑料制品、电子电器、日化用品、日用品等
白色母粒	23.16%	低于其他母粒产品	LG集团、娃哈哈、怡吡化工、兰埔成、长阳科技、百佳年代、浙江华清新材料有限公司、鹿山新材料、山东圣和3等	家用电器、光学薄膜、食品医药和日用品包装薄膜、食品接触塑料制品等
黑色母粒	40.94%	中等	台化兴业、LG集团、宁波伊德尔4、苏泊尔、普联技术有限公司（TP-LINK）、宁波塑之华塑化有限公司5等	电子电器、汽车塑料配件、遮阳网、改性塑料等
功能母粒	42.66%	高	上海魔核、远纺工业、兰埔成、宁波斯普澜游泳池用品有限公司、怡吡化工、得力集团、奥克斯、宁波新乐电器有限公司6、松下等	家用电器、光学薄膜、日用品、塑料原料等

总体而言，报告期内，公司功能母粒毛利率最高，彩色母粒、黑色母粒毛利率次之，白色母粒毛利率低于其他母粒产品，主要原因为：

1、功能母粒产品具有高水平的定制化程度，是公司以普通色母粒为基础，配合下游客户定制化需求，添加助剂使其具备抗紫外线、耐候、抗静电、爽滑、阻燃等功能而生产的产品。公司功能母粒产品主要客户包括上海魔核、远纺工业、兰埔成、宁波斯普澜游泳池用品有限公司、怡吡化工、得力集团、奥克斯、宁波新乐电器有限公司、松下等公司，应用领域主要包括家用电器、光学薄膜、日用

¹ 官网介绍：和昇塑料主要产品为食品接触塑料制品（塑料瓶盖、叉子、塑料中空瓶及瓶胚等），主要客户为顶新集团（康师傅）、味全集团、德克士、百事等

² 官网介绍：嘉美塑料主要产品为食品接触塑料包装（包含模内贴容器，杯类，薄壁容器，婴儿奶粉盖，一次性刀叉勺以及挤塑类的直吸管、棒棒糖胶棒等）

³ 官网介绍：山东圣和主要产品包括PETG热收缩膜、BOPLA可降解薄膜、BOPET抗静电离子膜、钢板覆膜等，产品广泛应用于饮料瓶标、食品包装、电子产品、罐体包装和快递包装等领域，主要终端客户为可口可乐、统一、康师傅、汇源、娃哈哈、美国庄臣，雀巢，苹果、三星、华为、OPPO、VIVO、小米，上海宝钢等

⁴ 官网介绍：宁波伊德尔主要产品为各类改性工程塑料，其生产的汽车材料已被广泛应用于汽车散热器水室、中冷器配件、散热风扇等汽车零部件为一汽大众、上海大众、吉利、上海通用五菱、中国重汽、江淮汽车等主机厂配套

⁵ 官网介绍：宁波塑之华塑化有限公司主要产品为功能性母粒，应用于大家电、小家电、汽配工具、电子电工等，客户包括PHILIPS（OEM工厂）、SIEMENS（OEM工厂）、正泰、公牛、江淮汽车、飞雕、美菱、晶弘

⁶ 官网介绍：宁波新乐电器有限公司主要产品为洗衣机

品、塑料原料等，应用于光学薄膜生产的功能母粒具有较高的技术含量和工艺难度。公司功能母粒产品内含的功能助剂对客户最终产品性能有重大影响，产品附加值较高，故功能母粒产品一般具备较大的定价空间，同时，部分功能母粒产品本身具有彩色、黑色、白色等颜色，兼具染色效果，故毛利率一般高于其他产品。

2、公司彩色母粒产品具有高水平的定制化程度，彩色母粒颜色种类繁多，采取定制化、小批量生产方式，一个彩色母粒配方往往只供应一个客户。彩色母粒为公司主要产品，公司彩色母粒产品主要客户包括纳爱斯、欧普照明、松下、LG集团、帝斯曼、农夫山泉、得力集团、奥克斯、和昇塑料、嘉美塑料等公司，应用领域主要包括食品接触塑料制品、电子电器、日化用品、日用品等，部分彩色母粒产品最终用于食品接触塑料制品、知名品牌消费品等高附加值产品的生产，工艺水平及毛利率均较高。

3、公司黑色母粒产品具有中等水平的定制化程度，部分为定制化高品质黑色母粒，部分为可用于多种场合的通用黑色母粒。公司黑色母粒产品主要客户包括台化兴业、LG集团、宁波伊德尔、苏泊尔、普联技术有限公司（TP-LINK）、宁波塑之华塑化有限公司等公司，应用领域主要包括电子电器、汽车塑料配件、遮阳网、改性塑料等，毛利率水平一般略低于功能母粒和彩色母粒。

4、公司白色母粒产品定制化程度低于其他母粒产品，毛利率也相对较低，主要原因为：（1）白色母粒的制备工艺相对简单，市场竞争较为激烈，白色母粒产品所需原材料种类较少，配方较为相似，因此其工艺难度通常低于其他母粒产品，市场上供应商较多，市场竞争较为激烈，而彩色母粒、功能母粒所需原材料种类较多，不同产品间配方差异较大，多为高度定制化产品，一般需要公司技术部门进行配色和打样，故彩色母粒、功能母粒产品具有更高的配套技术服务成本及更高的产品附加值，进而导致白色母粒产品毛利率一般相对较低；（2）公司白色母粒的主要客户集中度较高，报告期内，公司白色母粒的主要客户包括LG集团、长阳科技、怡毗化工、娃哈哈、兰埔成、百佳年代等，集中度较高，订单批量较大，出于提高销量、扩大市场占有率的考虑，公司倾向于设定较低的售价，进而导致白色母粒产品毛利率较低。

（六）结合发行人所处的行业竞争地位、下游应用领域的发展趋势和细分市场的竞争态势，分析产品是否存在降价风险，较高毛利率是否具有可持续性、未来毛利率是否存在下降风险，相关风险揭示是否充分

色母粒产品具有颜色的高浓缩性，少量添加就能获得高品质的颜色效果，在塑料制品的生产中属于辅助材料，添加比例（一般为2%-5%）和成本占比较低，因此客户通常对公司产品质量的重视程度高于售价，报告期内公司色母粒产品单价较为稳定，毛利率也维持在较高水平。

公司是国内最早从事色母粒研究和生产的单位之一，经过多年发展，现已成为国内领先的塑料色母粒供应商，具备深厚的技术底蕴，在行业内具有领先优势，公司较高的行业竞争地位及技术实力为公司高毛利率水平的可持续性提供了基础。我国色母粒生产企业数量较多，但生产规模普遍偏小，行业格局尚未稳定，如未来行业内出现市场占有率较高的大型色母粒生产企业，将对公司行业竞争地位、产品销售价格和毛利率水平产生不利影响。

目前国内色母粒行业的主要生产厂商为美联新材、宁波色母粒、道恩股份、卡博特、科莱恩、普立万等，行业内规模化企业和小型生产企业并存。随着我国经济的发展，规模企业逐渐占领市场，抢夺市场份额竞争态势趋于激烈，若公司不能持续创新，抓住机遇扩大业务规模，将会在未来的市场竞争中处于不利地位，进而对公司经营业绩、产品销售价格及毛利率水平产生不利影响。

公司下游行业应用领域广泛，可应用于电子电器、日用品、食品饮料、化工、日化、建材、农业、汽车、医疗等多个行业，随着我国产业结构的不断调整优化和政策支持，具备节能环保优势的色母粒着色技术将得到更广泛的应用，下游行业对色母粒产品的需求不断扩大，从而带动公司产品需求快速增长，为公司高毛利率水平的可持续性提供了有力保障。公司产品下游应用领域较为广泛，受单一应用领域需求波动的影响较小，但与国民经济整体运行情况相关性较大，如未来宏观经济出现重大不利变化，将对公司经营业绩、产品销售价格及毛利率水平产生不利影响。

发行人已在招股说明书“重大风险提示”之“一、特别风险提示”补充披露如下：

1、宏观经济波动风险

公司主要从事色母粒的研发、生产、销售和技术服务，下游为塑料制品加工业，色母粒的应用领域包括电子电器、日用品、食品饮料、化工、日化、建材、农业、汽车、医疗等行业。公司产品下游应用领域较为广泛，受单一应用领域需求波动的影响较小，但与国民经济整体运行情况相关性较大。目前国内新冠肺炎疫情形势好转，但国外疫情形势依旧严峻，经济发展仍然面临着宏观环境的诸多不确定因素影响。若宏观经济出现重大不利变化，将对色母粒行业下游各行业造成伤害，进而对公司经营业绩、产品销售价格及毛利率水平产生不利影响。

2、主要原材料价格波动风险

公司的主要原材料为树脂、钛白粉、颜料、炭黑、助剂等。报告期内，公司直接材料成本占主营业务成本的比例分别为 86.80%、86.96%、86.26%，占比较高，原材料价格波动对公司主营业务成本的影响较大。公司的主要原材料为化工产品，其采购价格以市场价格为基础，根据采购量、到货时间、付款条件等因素

协商确定具体采购价格。报告期内，公司主要原材料的采购价格有所波动，主要系市场价格的波动所致。当主要原材料价格大幅上涨，而公司未能有效调整产品价格转移原材料价格上涨的压力，则将对公司经营业绩、毛利率水平产生不利影响。

3、市场竞争加剧的风险

我国色母粒行业的市场化程度较高，竞争较为充分，公司面临着市场竞争加剧的风险。一方面，色母粒行业的下游应用领域广泛，发展空间大，会不断吸引新的竞争者加入该行业，从而影响公司的市场份额；另一方面，国内少数规模较大的色母粒企业凭借其资本优势、人才优势规模不断扩大，对公司的经营造成压力。随着我国经济的发展，规模企业逐渐占领市场，抢夺市场份额竞争态势趋于激烈，若公司不能持续创新，抓住机遇扩大业务规模，或未来行业内出现市场占有率较高的大型色母粒生产企业，公司将会在未来的市场竞争中处于不利地位，进而对公司经营业绩、产品销售价格及毛利率水平产生不利影响。

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：

4、主营业务毛利率下降的风险

报告期内，公司主营业务毛利率分别为 32.29%、35.02%、39.32%，毛利率较高。报告期内，公司主营业务毛利率有所波动，主要系产品结构、主要原材料价格波动的影响所致。

公司产品的售价主要根据原材料采购价格，综合考虑生产成本、订单批量、配套技术服务的复杂程度等因素，与客户协商确定。在市场竞争日趋激烈的情况下，公司可能会灵活考虑定价策略，导致主营业务毛利率水平会有所降低。此外，如未来出现行业竞争加剧导致产品销售价格下降、上游原材料价格上涨、下游市场需求量减少、发行人不能维持自身的核心技术优势和持续创新能力等不利因素时，公司产品销售价格及主营业务毛利率也存在下降的风险，进而对公司经营业绩产生不利影响。

会计师核查情况及结论：

1、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、销售金额及销售单价；

(3) 获取发行人主要客户的销售合同，了解合同约定的定价及调价机制；

(4) 访谈公司总经理、分管销售副总经理，了解各类别产品销售单价变动的的原因；

(5) 访谈公司总经理、分管销售副总经理、分管生产副总经理，了解各类别产品的定制化水平、下游客户规模、产品应用领域，以及公司所处行业竞争地位、下游应用领域的发展趋势和细分市场的竞争态势等；

(6) 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；

(7) 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；

(8) 查询 wind 资讯等数据库，对比分析发行人主要原材料的采购价格是否和市场价格变动趋势一致；

(9) 查阅同行业可比上市公司可转换公司债券募集说明书、年度报告、招股说明书等信息披露文件，对比分析报告期内发行人与同行业可比上市公司毛利率差异的原因。

2、核查意见

经核查，我们认为：

(1) 报告期内，发行人不同产品毛利率变动主要系销售结构变动、销售单价变动、单位成本变动共同影响所致，具有合理性；

(2) 报告期内，发行人主营业务毛利率与同行业可比上市公司存在差异，主要系发行人在产品结构、下游客户及应用领域分布等方面与同行业可比上市公司存在差异，且发行人市场竞争力突出，具备较强的议价能力，主要产品平均销售单价较高所致；

(3) 发行人已在招股说明书分析并披露黑色母粒毛利率变化原因及合理性；

(4) 发行人受托加工业务毛利率变化较大的主要原因为客户结构的变化；

(5) 报告期内，公司功能母粒毛利率最高，彩色母粒、黑色母粒毛利率次之，白色母粒毛利率低于其他母粒产品，主要原因为：（1）功能母粒产品具有高水平的定制化程度，部分具有较高技术含量和工艺难度，且功能母粒对客户最终产品性能有重大影响，故一般具备较大的定价空间，同时部分功能母粒产品兼具染色效果，故毛利率一般高于其他产品；（2）彩色母粒产品具有高水平的定制化程度，部分彩色母粒产品最终用于食品接触塑料制品、知名品牌消费品等高附加值产品的生产，工艺水平及毛利率均较高；（3）黑色母粒产品具有中等水平的定制化程度，应用领域主要包括电子电器、汽车塑料配件、遮阳网、改性塑料等，毛利率水平一般略低于功能母粒和彩色母粒；（4）白色母粒产品定制化

程度低于其他色母粒，毛利率也相对较低，主要原因系其制备工艺相对简单，市场竞争较为激烈，且公司白色母粒的主要客户集中度较高、订单批量较大所致；

(6) 报告期内，公司色母粒产品单价较为稳定，毛利率也维持在较高水平，主要系客户对色母粒产品的质量要求较高，对产品质量的重视程度高于售价所致。如未来发生宏观经济出现重大不利变化、市场竞争加剧、行业内出现市场占有率较高的大型色母粒生产企业、上游原材料价格上涨、下游市场需求量降低、公司不能维持自身的核心技术优势和持续创新能力等不利因素时，公司产品销售价格及主营业务毛利率存在下降的风险，公司已充分揭示相关风险。

十二、关于审核问询函“21.关于应收账款。根据招股说明书，发行人应收账款账面余额分别为 7,993.99 万元、8,686.66 万元、10,224.07 万元，2018 年末、2019 年末，同比增长 8.67%、17.70%，主要系公司营业收入持续增长所致。应收账款账龄主要为 1 年以内。公司的客户主要为各自行业内的知名企业，信誉较好，回款较为及时。发行人应收账款周转率低于同行业可比公司（如苏州宝丽迪）平均水平。请发行人：（1）结合典型销售合同，列示发行人对主要客户的收款节点、信用期政策，报告期内信用政策是否发生重大变化，与同行业可比公司相比信用政策差异情况；补充披露可比公司的应收账款坏账准备的计提政策，披露销售结算模式及各类客户的信用政策，以及是否得到严格执行，结合应收账款大幅上升说明是否利用放宽信用政策来维持业务；（2）披露报告期内应收账款逾期情况和期后回款情况，主要逾期客户超期未回款的原因，发行人应收账款坏账准备计提是否充分；（3）结合主要客户信用政策、回款情况，披露报告期内销售前五大客户与应收账款前五大客户不一致的原因，发行人报告期内是否对主要客户放宽信用政策，如有，请进一步说明相关情况；（4）结合主要客户经营情况、资金实力、回款周期等，进一步分析并披露应收账款周转率低于同行业可比公司的原因。请保荐人、申报会计师核查并发表明确意见。”

【发行人回复】

（一）结合典型销售合同，列示发行人对主要客户的收款节点、信用期政策，报告期内信用政策是否发生重大变化，与同行业可比公司相比信用政策差异情况；补充披露可比公司的应收账款坏账准备的计提政策，披露销售结算模式及各类客户的信用政策，以及是否得到严格执行，结合应收账款大幅上升说明是否利用放宽信用政策来维持业务；

1、销售结算模式及各类客户的信用政策、主要客户的收款节点、信用期政策，报告期内信用政策是否发生重大变化

发行人主要采用先货后款的信用期销售结算模式，客户收到货物后，给予一

定的回款信用期，信用期一般在 30-90 天。实际执行过程中，由于下游客户资金规划、付款审批等因素导致存在逾期账款的情况。

报告期内，公司主要客户（指报告期内前 10 大客户）的收款节点、信用期政策及信用政策变化情况如下：

序号	客户名称	收款节点	信用期政策	报告期内信用政策是否发生重大变化
1	LG 集团	产品交付客户并取得索取货款的依据后约定信用期收取 100% 货款	月结 30 天	否
2	兰埔成		月结 60 天	否
3	怡毗化工		月结 30 天	否
4	纳爱斯		货到 45 天	否
5	长阳科技		票到 30 天	否
6	欧普照明		票到 45 天	否
7	娃哈哈		月结 30 天	否
8	奥克斯		票到 70 天	否
9	得力集团		月结 60 天	否
10	台州遮阳		月结 120 天	否
11	嘉美塑料		月结 60 天	否
12	松下		无锡松下月结 90 天；广东松下月结 25 天；杭州松下 2018-2019 年度票到 7 天，2020 年度票到次月 10 号	否
13	温州市麦特力克电器有限公司		票到 30 天	否
14	帝斯曼		票到 90 天	否
15	东方雨虹		票到 45 天	否
16	宁波吉德电器有限公司		月结 90 天	否
17	普联技术有限公司 (TP-LINK)		月结 60 天	否

报告期内，发行人对主要客户的结算政策、信用政策保持稳定，不存在放宽信用政策来维持业务的情况。

2、与同行业可比公司相比信用政策差异情况

报告期内，发行人信用政策与同行业可比上市公司相比差异情况如下：

公司名称	信用政策
美联新材	30-90 天
道恩股份	30-90 天
苏州宝丽迪	未披露
宁波色母粒	30-90 天

由上表可知，发行人信用政策与同行业可比上市公司不存在重大差异，部分客户如台州遮阳由于长期稳定合作关系，发行人给予其较同行业可比上市公司略长的信用期政策。

3、补充披露可比公司的应收账款坏账准备的计提政策，披露销售结算模式及各类客户的信用政策，以及是否得到严格执行

报告期内，公司应收账款坏账准备计提政策与同行业可比上市公司比较情况如下：

项 目	1 年以内	1-2 年	2-3 年	3-4 年
美联新材	5%	20%	50%	100%
道恩股份	5%	10%	20%	3-5年为50%； 5年以上为100%
苏州宝丽迪	5%	20%	50%	100%
宁波色母粒	5%	20%	50%	100%

由上表可知，发行人采用的坏账准备计提政策与同行业可比上市公司基本一致。

4、结合应收账款大幅上升说明是否利用放宽信用政策来维持业务

报告期各期末，公司应收账款账面余额及占营业收入的比例情况如下：

单位：万元

项 目	2020.12.31/2020 年度	2019.12.31/2019 年度	2018.12.31/2018 年度
应收账款账面余额	9,658.89	10,224.07	8,686.66
营业收入	42,953.28	40,542.48	32,663.22
应收账款账面余额占营业收入的比例	22.49%	25.22%	26.59%

由上表可知，报告期各期末，公司应收账款账面余额占营业收入的比例呈下降趋势。2019 年度，公司应收账款账面余额同比上升，主要系发行人营业收入同比增长所致，不存在利用放宽信用政策来维持业务的情况。

(二) 披露报告期内应收账款逾期情况和期后回款情况，主要逾期客户超期未回款的原因，发行人应收账款坏账准备计提是否充分

报告期内，发行人应收账款逾期情况和期后回款情况如下：

单位：万元

项 目	2020.12.31		2019.12.31		2018.12.31	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比
应收账款-信用期内	6,471.69	67.00%	6,021.53	58.90%	4,638.37	53.40%
应收账款-逾期	3,187.19	33.00%	4,202.54	41.10%	4,048.29	46.60%
合 计	9,658.89	100.00%	10,224.07	100.00%	8,686.66	100.00%
应收账款-期后回款金额	5,021.96	51.99%	9,539.34	93.30%	8,513.22	98.00%
逾期应收账款-期后回款金额	1,972.46	61.89%	3,877.37	92.26%	3,874.85	95.72%

注：期后回款金额为截至 2021 年 3 月 15 日的回款金额

报告期各期末，发行人应收账款的逾期金额分别为 4,048.29 万元、4,202.54 万元、3,187.19 万元，占应收账款余额的比例分别为 46.60%、41.10%、33.00%，占比略有波动。发行人客户逾期的主要原因为下游客户资金规划、付款审批等因素导致延期付款，发行人与客户长期持续合作，款项陆续收回。截至 2021 年 3 月 15 日，公司逾期应收账款的回款金额分别为 3,874.85 万元、3,877.37 万元、1,972.46 万元，占逾期应收账款的比例分别为 95.72%、92.26%、61.89%，逾期应收账款基本可以收回，同时，发行人对逾期时间较长的应收账款计提了充足的坏账准备。

(1) 主要逾期客户超期未回款的原因

报告期内，公司主要的逾期应收账款情况如下：

①2020年12月31日

单位：万元

序号	客户名称	销售内容	应收账款 余额	账龄				坏账 准备	信用期	逾期金额	逾期原因	期后回款情况	
				1年以内	1-2年	2-3年	3年 以上					回款金额	回款比例
1	LG集团	白色母粒、黑色母粒、彩色母粒	806.77	806.77	-	-	-	40.34	月结30天	236.29	下游客户资金规划、付款审批等因素导致延期付款，公司与客户长期持续合作，款项陆续收回	742.33	92.01%
2	兰埔成	白色母粒、功能母粒、受托加工	560.70	560.70	-	-	-	28.04	月结60天	166.91		249.52	44.50%
3	娃哈哈	彩色母粒、白色母粒	407.48	407.48	-	-	-	20.37	月结30天	109.56		389.12	95.50%
4	欧普照明	彩色母粒、黑色母粒、白色母粒、受托加工	264.03	264.03	-	-	-	13.20	票到45天	119.98		161.19	61.05%
5	得力集团	彩色母粒、黑色母粒、白色母粒、功能母粒	239.84	239.84	-	-	-	11.99	月结60天	80.33		93.18	38.85%
6	东方雨虹	白色母粒、黑色母粒、彩色母粒	218.67	218.67	-	-	-	10.93	票到45天	105.49		168.23	76.93%
7	普联技术有限公司 (TP-LINK)	彩色母粒、黑色母粒、白色母粒、功能母粒、受托加工	178.91	178.91	-	-	-	8.95	月结60天	110.66		72.81	40.70%
8	长阳科技	白色母粒、受托加工	126.88	126.88	-	-	-	6.34	票到30天	62.80		126.88	100.00%
9	新乡市立宝包装材料有限	彩色母粒	107.23	96.76	10.47	-	-	6.93	月结90天	85.53		20.00	18.65%

序号	客户名称	销售内容	应收账款 余额	账龄				坏账 准备	信用期	逾期金额	逾期原因	期后回款情况	
				1年以内	1-2年	2-3年	3年 以上					回款金额	回款比例
	公司												
10	华芝电器集团有限公司	彩色母粒、黑色母粒、功能母粒	105.10	105.10	-	-	-	5.25	月结30天	86.24		25.00	23.79%
	合计		3,015.61	3,005.14	10.47	-	-	152.35		1,163.79		2,048.25	
	占期末逾期应收账款的比重									36.51%			

②2019年12月31日

单位：万元

序号	客户名称	销售内容	应收账款 余额	账龄				坏账 准备	信用期	逾期金额	逾期原因	期后回款情况	
				1年以内	1-2年	2-3年	3年 以上					回款金额	回款比例
1	LG集团	白色母粒、黑色母粒、彩色母粒	837.72	837.72	-	-	-	41.89	月结30天	159.57		837.72	100.00%
2	长阳科技	彩色母粒、白色母粒、功能母粒、受托加工	478.83	478.83	-	-	-	23.94	票到30天	157.51	下游客户资金规划、付款审批等因素导致延期付款，公司与客户长期持续合作，款项陆续收回	478.83	100.00%
3	娃哈哈	彩色母粒、白色母粒	360.43	360.43	-	-	-	18.02	月结30天	112.27		360.43	100.00%
4	兰埔成	白色母粒、功能母粒	356.44	356.44	-	-	-	17.82	月结60天	173.90		356.44	100.00%
5	欧普照明	彩色母粒、黑色母粒、功能母粒	352.69	352.69	-	-	-	17.63	票到45天	310.49		352.69	100.00%

序号	客户名称	销售内容	应收账款 余额	账龄				坏账 准备	信用期	逾期金额	逾期原因	期后回款情况	
				1年以内	1-2年	2-3年	3年 以上					回款金额	回款比例
		粒、其他											
6	奥克斯	彩色母粒、黑色母粒、功能母粒	263.16	263.16	-	-	-	13.16	票到70天	197.23		263.16	100.00%
7	斯威克	受托加工	193.77	193.77	-	-	-	9.69	票到30天	153.90		150.00	77.41%
8	松下	彩色母粒、黑色母粒、功能母粒、其他	185.60	185.60	-	-	-	9.28	无锡松下月结90天；广东松下月结25天；杭州松下2018-2019年度票到7天；2020年度票到次月10号	167.39		185.60	100.00%
9	新乡市立宝包装材料有限公司	彩色母粒	176.89	176.89	-	-	-	8.84	月结90天	135.50		140.55	79.46%
10	嘉美塑料	彩色母粒	172.45	172.45	-	-	-	8.62	月结60天	94.25		172.45	100.00%
	合计		3,377.97	3,377.97	-	-	-	168.90		1,662.01			
	占期末逾期应收账款的比重									39.55%			

③2018年12月31日

单位：万元

序号	客户名称	销售内容	应收账款	账龄	坏账	信用期	逾期金额	逾期原因	期后回款情况
----	------	------	------	----	----	-----	------	------	--------

			余额	1年以内	1-2年	2-3年	3年以上	准备				回款金额	回款比例
1	奥克斯	彩色母粒、功能母粒	385.41	385.41	-	-	-	19.27	70天	258.58		385.41	100.00%
2	欧普照明	彩色母粒、黑色母粒、其他	348.01	348.01	-	-	-	17.40	月结45天	277.96		348.01	100.00%
3	怡毗化工	彩色母粒、白色母粒、黑色母粒、功能母粒、其他	282.42	282.42	-	-	-	14.12	月结30天	162.79		282.42	100.00%
4	台州遮阳	彩色母粒、受托加工	265.03	265.03	-	-	-	13.25	月结60天	100.68	下游客户资金规划、付款审批等因素导致延期付款，	265.03	100.00%
5	兰埔成	白色母粒、功能母粒	249.75	249.75	-	-	-	12.49	月结60天	110.78	公司与客户长期持续合作，款项陆续收回	249.75	100.00%
6	松下	彩色母粒、黑色母粒、功能母粒、其他	183.33	183.33	-	-	-	9.17	无锡松下月结90天；广东松下月结25天；杭州松下2018-2019年度票到7天，2020年度票到次月10号	161.03		183.33	100.00%
7	温州市麦特力克电器有限公司	彩色母粒	156.50	156.50	-	-	-	7.82	票到30天	156.50		156.50	100.00%
8	新乡市立宝包装材料有限公司	彩色母粒	145.39	145.39	-	-	-	7.27	月结90天	91.24		145.39	100.00%
9	山东圣和	白色、受托加工	107.87	107.87	-	-	-	5.39	票到45天	104.95		107.87	100.00%
10	华芝电器集团有限公司	彩色母粒、黑色母粒	104.37	104.37	-	-	-	5.22	票到承兑付款	90.01		104.37	100.00%
	合计		2,228.07	2,228.07						1,514.51			
	占期末逾期应收账款的比重									37.41%			

报告期内，公司主要客户应收账款逾期的主要原因为下游客户因资金规划、付款审批等因素导致延期付款，公司与客户长期持续合作，款项陆续收回，公司的应收账款期后回款情况良好。

(2) 发行人应收账款坏账准备计提是否充分

报告期内，公司对逾期应收账款计提的坏账准备情况如下：

单位：万元

项 目	2020.12.31	2019.12.31	2018.12.31
逾期应收账款余额	3,187.19	4,202.54	4,048.29
逾期应收账款坏账准备	247.29	320.52	277.36
逾期应收账款期后回款金额	1,972.46	3,877.37	3,874.85
未收回逾期应收账款	1,214.73	325.17	173.44

注：期后回款金额为截至 2021 年 3 月 15 日的回款金额

报告期内，发行人的主要客户多为行业内知名企业，业务规模较大，资金实力和财务状况良好，具备还款的能力，且发行人与主要客户的业务具有持续性和稳定性，未来应收账款基本可以收回。

报告期内，发行人逾期应收账款的回款金额分别为 3,874.85 万元、3,877.37 万元、1,972.46 万元，2020 年末逾期应收账款期后回款统计期间为 2021 年 1 月-3 月 15 日，期间较短，故回款金额相对较少，报告期内整体期后回款情况良好。

同时，发行人按照坏账准备计提政策对逾期应收账款计提了充足的坏账准备。报告期内，公司对逾期应收账款计提的坏账准备金额分别为 277.36 万元、320.52 万元、247.29 万元，按照 2018-2019 年期后回款数据情况，坏账准备计提金额基本可以覆盖未收回的逾期应收账款，坏账准备计提较为充分。

(三) 结合主要客户信用政策、回款情况，披露报告期内销售前五大客户与应收账款前五大客户不一致的原因，发行人报告期内是否对主要客户放宽信用政策，如有，请进一步说明相关情况

报告期内，公司销售前五名客户与应收账款前五名客户的差异情况如下：

①2020 年度

单位：万元

客户名称	应收账款余额	应收账款排名	销售金额	销售收入排名
LG 集团	806.77	1	6,253.96	1
兰埔成	560.70	2	1,602.70	4
娃哈哈	407.48	3	1,906.93	2
欧普照明	264.03	4	669.19	10
纳爱斯	246.24	5	1,416.63	5
怡吡化工	97.34	23	1,770.72	3

2020 年度，公司销售前五名客户与应收账款前五名客户差异较小。

②2019 年度

客户名称	应收账款余额	应收账款排名	销售金额	销售收入排名
LG 集团	837.72	1	4,777.99	1
长阳科技	478.83	2	1,314.62	4
娃哈哈	360.43	3	2,194.92	2
兰埔成	356.44	4	1,102.41	8
欧普照明	352.69	5	706.47	13
怡毗化工	324.72	6	1,908.64	3
纳爱斯	194.68	13	1,274.13	5

2019 年度，公司销售前五名客户与应收账款前五名客户差异较小。

③2018 年度

客户名称	应收账款余额	应收账款排名	销售金额	销售收入排名
LG 集团	595.10	1	3,087.67	1
奥克斯	385.41	2	1,160.99	4
欧普照明	348.01	3	684.17	11
怡毗化工	282.42	4	1,707.39	2
台州遮阳	265.03	5	711.89	9
农夫山泉	115.66	16	1,263.30	3
娃哈哈	132.29	13	1,132.59	5
纳爱斯	130.27	14	1,068.13	6

2018 年度，奥克斯、欧普照明由于其付款审批原因未及时付款，逾期应收账款较多导致其排名靠前，期后逾期应收账款已全部收回，其余客户差异较小。

综上所述，报告期内，公司销售前五名客户与应收账款前五名客户基本一致，不存在重大差异，也不存在对主要客户放宽信用政策的情况。

（四）结合主要客户经营情况、资金实力、回款周期等，进一步分析并披露应收账款周转率低于同行业可比公司的原因

报告期内，公司应收账款周转率分别为 3.92 次、4.29 次、4.32 次，应收账款周转率逐年上升。报告期内，公司应收账款周转率与同行业可比上市公司的对比情况如下：

公司名称	2020 年度	2019 年度	2018 年度
美联新材	-	9.49	5.88
道恩股份	-	5.79	3.97
苏州宝丽迪	-	14.96	14.17
平均值	-	10.08	8.01
宁波色母粒	4.32	4.29	3.92

注：同行业可比上市公司尚未公布 2020 年度相关数据

报告期内，发行人应收账款周转率分别为 3.92 次、4.29 次、4.32 次，平均回款周期约为 90 天。公司给予客户的信用期主要集中在 30-90 天，但由于客户存在因资金规划、付款审批等原因导致的延期付款情况，导致公司实际平均回款周期大于合同约定信用期。报告期内，发行人客户数量较多且分散，应收账款集中度较低，考虑到与客户长期持续稳定的合作关系，发行人对客户逾期付款的情况具有一定容忍度，导致应收账款周转率相对较低，具有合理性。

美联新材给予客户的回款信用期为 30-90 天，报告期内，其实际平均回款周期约为 50 天，因此应收账款周转率高于公司。2019 年度，美联新材应收账款周转率大幅上升主要系其收购增加了其他化工业务板块导致。

道恩股份给予客户的回款信用期为 30-90 天，2018 年度，其应收账款周转率与公司差异较小；2019 年度，道恩股份应收账款周转率同比上升，主要系道恩股份于 2018 年度收购了青岛海尔新材料研发有限公司（以下简称“海尔新材料”），自 2018 年 11 月起将其纳入合并报表，海尔新材料主要为汽车制造、家电制造等行业配套生产橡胶及塑料制品，主要终端客户包括海尔、松下、三菱、延锋汽车等大型制造企业，应收账款周转率较高，导致 2019 年度道恩股份应收账款周转率同比上升。

苏州宝丽迪下游客户主要为化纤企业，其规模普遍较大，资金实力较强，采用票据结算的比例较高，付款较为及时，因此其应收账款周转率较高。

会计师核查情况及结论：

1、核查程序

（1）与发行人销售部门负责人访谈，了解发行人主要客户的结算模式和信用政策；获取报告期各期发行人对主要客户的信用政策，检查报告期内主要客户的销售结算模式和信用政策是否发生变化；

（2）获取应收账款账龄明细表，确定计算准确性并与总账核对一致。对重要的应收账款账龄进行复核，与发行人提供的应收账款账龄表进行核对；分析应收账款与发行人销售收入是否匹配，对比销售前五名客户与期末应收账款前五名客户是否存在较大差异并了解原因；了解发行人坏账核销情况；

（3）获取逾期应收账款明细情况，针对超过信用期的应收账款客户、金额较大的应收账款客户、账龄较长的应收账款客户，向销售部门负责人、财务总监了解原因，通过公开渠道查询以及访谈客户等方式了解客户基本情况、客户资质以及欠款原因等信息，分析是否存在较高的坏账风险；

（4）获取并了解发行人及同行业可比上市公司的坏账准备计提政策、应收账款周转率和账龄分布表，核查是否存在重大差异；

(5) 真实性测试。对发行人销售收入进行真实性测试，根据销售收入明细账，核查其销售合同（订单）、出库单、运输单据、客户签收相关单据（签收单、验收单、领料通知单等）、记账凭证、发票以及客户付款凭证等，确认相应收入确认金额、内容、时间是否准确；

(6) 执行期后回款测试，检查期后回款单位是否与客户单位一致，检查是否存在超信用期收款的情况；

(7) 对客户期末应收账款进行函证，以确认期末余额的准确性。

2、核查意见

经核查，我们认为：

(1) 报告期内，发行人对主要客户的销售结算政策、信用政策没有发生重大变化，信用政策与同行业可比上市公司相比不存在重大差异，不存在利用放宽信用政策来维持业务的情形；

(2) 报告期内，发行人主要逾期客户超期末回款的主要原因为下游客户资金规划、付款审批等因素导致延期付款，发行人与客户长期持续合作，款项陆续收回，发行人应收账款坏账准备计提充分；

(3) 报告期内，发行人销售前五名客户与应收账款前五名客户基本一致，不存在重大差异，不存在对主要客户放宽信用政策的情形；

(4) 报告期内，发行人应收账款周转率低于同行业可比上市公司具有合理原因；

(5) 报告期各期末，发行人应收账款期末余额真实、准确、完整。

十三、关于审核问询函“22.关于存货。据招股说明书披露，报告期内，发行人存货周转率分别为 2.77 次、3.65 次、4.62 次。报告期内，同行业可比上市公司存货周转率的平均值分别为 5.20 次、5.15 次、6.66 次，公司存货周转率低于同行业可比上市公司的平均值。请发行人：（1）披露各期末存货余额结构特征与产品结构和生产特点是否相符，发行人库存商品期末余额较高、2017 年原材料占比较高的原因及合理性；（2）按照产品类别披露库存商品的具体构成，分析说明各余额变动原因；（3）披露公司报告期末存货中有订单支持的比例，确定备货水平的具体方式；（4）补充披露各期末各存货类别的存货周转率，并结合经营模式说明其合理性和变化原因，详细分析公司存货周转率与同行业可比公司的差异原因；（5）披露计提存货跌价准备的具体方式，结合库龄情况、同行业可比公司情况说明公司的存货跌价准备计提是否充分。请保荐人、申报会计师核查并发表明确意见，并重点说明对于原材料、库存商品、发出商品等的监盘情况、监盘比例、是否存在差异及原因。”

【发行人回复】

(一) 披露各期末存货余额结构特征与产品结构和生产特点是否相符，发行人库存商品期末余额较高、2017年原材料占比较高的原因及合理性；

1、各期末存货余额结构特征与产品结构和生产特点是否相符

报告期各期末，发行人存货余额结构情况如下：

单位：万元

项 目	2020-12-31		2019-12-31		2018-12-31	
	账面余额	占比	账面余额	占比	账面余额	占比
原材料	8,077.80	77.81%	3,329.56	58.85%	3,345.50	58.23%
库存商品	2,201.06	21.20%	2,261.78	39.98%	2,347.18	40.85%
发出商品	102.96	0.99%	65.99	1.17%	52.80	0.92%
合 计	10,381.82	100.00%	5,657.33	100.00%	5,745.48	100.00%

报告期内，发行人产品单批次生产周期较短，故存货主要由原材料、库存商品、发出商品构成，各期末存货余额结构与产品结构和生产特点的匹配情况如下：

①原材料

报告期各期末，发行人原材料余额分别为 3,345.50 万元、3,329.56 万元、8,077.80 万元，占存货余额的比例分别为 58.23%、58.85%、77.81%，主要系色母粒生产所需的原材料树脂、钛白粉、颜料、炭黑、助剂等。树脂、钛白粉、颜料、炭黑、助剂是色母粒生产的主要原材料，根据色母粒产品性能要求和应用领域不同，原材料投入类型及比例也会有所不同，同时发行人色母粒生产具有高度定制化的特点，产品多样，所需原材料的品类型号较多。

发行人采用“订单式采购和备货式采购”相结合的模式，报告期内，发行人主要根据客户订单预测原材料需求量，并结合原材料价格波动情况和原材料供应、需求情况进行采购。发行人对于历史上使用较多的原材料设置安全库存，各类产品的生产和销售随市场需求而定，因此除满足在手订单生产外，发行人根据销售预测提前对原材料进行采购储备，以应对不同新增订单需求，保证排单生产的及时性。

上述生产及采购模式导致发行人原材料库存占比较大，符合生产经营实际情况。

②库存商品

报告期各期末，发行人库存商品余额分别为 2,347.18 万元、2,261.78 万元、2,201.06 万元，占存货余额的比例分别为 40.85%、39.98%、21.20%。2019 年末，由于春节放假较早，综合考虑运输周期、整个车间的生产周期等因素，为尽可能在春节假期前完成与客户的交货约定，使货物在放假前到达客户端，期末库存商

品出库金额增加，同时由于产品单位成本下降，综合导致 2019 年末库存商品余额较 2018 年末略有下降；2020 年末，公司库存商品余额较上年末略有下降，基本保持稳定。

发行人库存商品余额保持在 2,000 万元左右，基本保持稳定，符合发行人定制化以销定产的生产模式。

综上所述，报告期各期末，发行人存货余额结构特征与产品结构和生产特点相符，与发行人业务发展情况相匹配。

③库存商品期末余额较高的原因及合理性

发行人主要采用“以销定产”结合适量备货的模式进行生产，主要原因为发行人与下游主要客户形成了长期稳定的合作关系，针对客户采购频繁、有规律且交货期较短的产品，发行人通常会根据以往销售规律进行相应的备货。发行人库存商品从计划生产到交付转销的周期较短，库存商品期末余额水平整体符合其周转速度，与其生产模式、市场需求、预期订单情况相符，具有合理性。

④2017 年原材料占比较高的原因及合理性

2017 年末，发行人原材料占比较高的主要原因为发行人 2017 年根据主要原材料市场价格走势判断进行原材料备货导致，具体情况如下：

单位：万元

项目	2018.12.31		2017.12.31	
	账面余额	占期末存货余额的比例	账面余额	占期末存货余额的比例
树脂	753.52	13.11%	1,441.27	22.36%
钛白粉	1,421.84	24.75%	2,063.21	32.02%
合计	2,175.36	37.86%	3,504.48	54.38%

由上表可知，2017 年末，发行人原材料占比较高主要系树脂、钛白粉账面余额较大导致，树脂为公司所有母粒产品的载体，钛白粉为公司除黑色、透明母粒外所有母粒的着色材料，因此该两种材料采购价格变动对公司生产成本有较大影响，故公司根据预期价格变动趋势情况对其进行备货导致 2017 年末原材料余额较高。

(二) 按照产品类别披露库存商品的具体构成，分析说明各余额变动原因
报告期各期末，发行人库存商品余额构成及变动情况如下：

单位：万元

项目	2020.12.31		2019.12.31		2018.12.31	
	账面余额	占比	账面余额	占比	账面余额	占比
彩色母粒	1,193.39	54.22%	1,422.01	62.87%	1,476.49	62.90%

白色母粒	430.82	19.57%	305.80	13.52%	415.87	17.72%
黑色母粒	314.37	14.28%	251.51	11.12%	196.04	8.35%
功能母粒	151.00	6.86%	190.66	8.43%	176.86	7.54%
其他	54.63	2.48%	57.73	2.55%	50.39	2.15%
受托加工业务	56.84	2.58%	34.07	1.51%	31.52	1.34%
合计	2,201.06	100.00%	2,261.78	100.00%	2,347.18	100.00%

①彩色母粒

报告期各期末,发行人彩色母粒库存商品余额分别为 1,476.49 万元、1,422.01 万元、1,193.39 万元。2019 年末,发行人彩色母粒库存商品余额与 2018 年末基本持平; 2020 年末,发行人彩色母粒库存商品余额较 2019 年末有所下降,主要系公司加强了库存管理,减少了彩色母粒备货量所致。

②白色母粒

报告期各期末,发行人白色母粒库存商品余额分别为 415.87 万元、305.80 万元、430.82 万元。2019 年末,由于春节放假较早,综合考虑运输周期、整个车间的生产周期等因素,为尽可能在春节假期前完成与客户的交货约定,使货物在放假前到达客户端,期末白色母粒库存商品出库金额增加,导致 2019 年末库存商品余额较 2018 年末有所下降; 2020 年末,发行人白色母粒库存商品余额较 2019 年末有所上升,主要系公司白色母粒销售规模增大,公司备货量增加所致。

③黑色母粒

报告期各期末,发行人黑色母粒库存商品余额分别为 196.04 万元、251.51 万元、314.37 万元,呈上升趋势,主要原因为发行人黑色母粒生产经营规模扩大。

④功能母粒

报告期各期末,发行人功能母粒库存商品余额分别为 176.86 万元、190.66 万元、151.00 万元,金额较小,主要系公司功能母粒产品销售规模低于其他类型色母粒。

⑤其他

报告期各期末,发行人其他产品及受托加工母粒金额较小,基本保持稳定。

(三)披露公司报告期末存货中有订单支持的比例,确定备货水平的具体方式

截至 2020 年 12 月 31 日,公司期末库存商品、发出商品中有订单支持的比例情况如下:

单位:万元

项目	期末余额	在手订单金额	占比
1 年以内	1,653.55	1,234.49	74.66%

1年以上	650.52	-	-
合计	2,304.07	1,234.49	53.58%

截至 2020 年 12 月 31 日，公司期末库存商品、发出商品中有订单支持的比例为 53.58%，其中 1 年以内的库存商品、发出商品余额有订单支持（具体订单或框架合同）的比例为 74.66%，支持比例较高，1 年以上的库存商品余额无订单支持，符合公司生产备货特点。

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 419.06 万元，其中 57.43 万元为通用型色母粒备货，该类型号色母粒需求相对广泛，因此公司统筹安排生产保持一定规模备货，无特定下游客户。除通用型色母粒备货外，其余 361.63 万元为定制型色母粒备货，每一种规格型号色母粒都有特定客户需求，且前期均有销售。虽然目前特定客户尚未下单采购，但公司结合以往销售经验综合判断客户后续需求情况，同时为提高生产效率，故对特定客户定制化母粒进行适量备货。综上所述，公司库存商品的备货方式如下：

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。

由于公司生产的产品系针对客户需求的定制化产品，库龄 1 年以上的库存商品主要为公司按订单数量交付客户后多余的余量或客户取消采购订单时留下的余量，故而形成库龄 1 年以上的库存商品无订单支持的情况，针对该部分存货公司将于后续生产中逐步领用消耗，公司已对 1 年以上的库存商品进行存货跌价测试并计提存货跌价准备。

(四) 补充披露各期末各存货类别的存货周转率，并结合经营模式说明其合理性和变化原因，详细分析公司存货周转率与同行业可比公司的差异原因

①原材料

单位：万元

项 目	2020.12.31/2020 年度	2019.12.31/2019 年度	2018.12.31/2018 年度
原材料余额	8,077.80	3,329.56	3,345.50
营业成本	26,059.08	26,348.56	22,265.31
周转率	4.57	7.89	5.57

报告期内，发行人原材料周转率分别为 5.57 次、7.89 次、4.57 次。由于发行人生产模式为以销定产结合少量备货的模式，且产品生产周期较短，故在产品订单增加、原材料余额下降的情况下，2019 年度公司原材料周转速度提高。2020 年末，由于预期主要原材料市场价格将有所上升，故公司对主要原材料进行了备货，期末原材料金额有所上升，进而导致原材料周转率下降。发行人原材料周转率变动符合生产经营实际情况。

②库存商品、发出商品

单位：万元

项 目	2020.12.31/2020 年度	2019.12.31/2019 年度	2018.12.31/2018 年度
库存商品+发出商品	2,141.22	2,327.77	2,399.98
营业成本	26,059.08	26,348.56	22,265.31
周转率	11.25	11.15	10.62

报告期内，发行人“库存商品+发出商品”周转率分别为 10.62 次、11.15 次、11.25 次，逐年提高，由于发行人生产模式为以销定产结合少量备货的模式，且产品生产周期较短，故在产品订单增加的情况下，“库存商品+发出商品”周转速度提高，符合生产经营实际情况。

③存货周转率分析

报告期内，公司存货周转率分别为 3.65 次、4.62 次、3.25 次。报告期内，公司存货周转率与同行业可比上市公司的对比情况如下：

公司名称	2020 年度	2019 年度	2018 年度
美联新材	-	6.45	3.24
道恩股份	-	6.87	4.70
苏州宝丽迪	-	7.10	7.52
平均值	-	6.81	5.15
宁波色母粒	3.25	4.62	3.65

2018 年度，美联新材存货周转率与发行人相近，2019 年度，发行人存货周转率低于美联新材主要系其收购其他化工业务板块所致。

道恩股份主营业务为生产销售热塑性弹性体、改性塑料及色母粒，其中色母粒业务销售收入占比较小，其下游客户主要为知名汽车制造商，存货管理效率较高，故其存货周转率整体高于发行人。

苏州宝丽迪主要产品为纤维母粒，下游客户主要为各大化纤生产企业，化纤行业具有大规模、连续化生产的特点，存货周转速度较快，因此，苏州宝丽迪的存货周转率整体高于发行人。

(五) 披露计提存货跌价准备的具体方式，结合库龄情况、同行业可比公司情况说明公司的存货跌价准备计提是否充分

A、原材料的存货跌价准备计提政策

发行人原材料是以生产为目的而进行的备货，非直接出售，故依据对应产品账面成本与其可变现净值孰低原则判断材料是否存在减值迹象并进一步进行跌价测试。报告期内，发行人主营业务毛利率较高，预计产品可变现净值高于其账面成本，故对应相关材料不存在减值迹象。

同时，针对部分长期不使用的原材料，公司判断该部分原材料存在呆滞、失去使用价值的情况，因此对该部分原材料全额计提跌价准备。

B、库存商品的存货跌价准备计提政策

发行人根据库存商品账面成本与其可变现净值孰低原则判断其是否存在减值迹象并进一步进行跌价测试。报告期内，发行人主营业务毛利率较高，预计产品可变现净值高于其账面成本，整体库存商品不存在减值迹象。

同时，针对部分长期未销售的库存商品发行人判断存在减值迹象，按照账面价值与可变现净值孰低进行计量。可变现净值主要根据公司产品预计转销情况及与销售相关费用、税金确定。

②库龄及存货跌价准备计提情况

A、原材料

单位：万元

项 目	2020 年度			2019 年度			2018 年度		
	账面 余额	跌价 金额	跌价 占比	账面 余额	跌价 金额	跌价 占比	账面 余额	跌价 金额	跌价 占比
1 年以内	7,638.37			2,934.81	-	-	2,778.95	-	-
1-3 年	301.37			233.26	-	-	391.39	-	-
3 年以上	138.13	138.13	100.00%	161.49	161.49	100.00%	175.16	175.16	100.00%
合 计	8,077.87	138.13	1.71%	3,329.56	161.49	4.85%	3,345.50	175.16	5.24%

报告期各期末，发行人原材料存货跌价准备计提金额分别为 175.16 万元、161.49 万元、138.13 万元，原材料存货跌价准备计提比例分别为 5.24%、4.85%、1.71%。发行人原材料库龄主要集中在 1 年以内，库龄 1 年以内的原材料占比分别为 83.07%、88.14%、94.56%。库龄 1-3 年的原材料主要为钛白粉、树脂等，其保质期长、不易变质，可适用于多种产品型号生产。针对库龄 3 年以上的原材料，主要为颜料、助剂，这类原材料的品种较为复杂，专用化程度较高，适合生产的色母粒品种较少，呆滞风险较高。因此，公司对库龄 3 年以上的原材料计提全额跌价准备。

B、库存商品

单位：万元

项 目	2020 年度			2019 年度			2018 年度		
	账面 余额	跌价 金额	跌价 占比	账面 余额	跌价金 额	跌价 占比	账面 余额	跌价 金额	跌价 占比
1 年以内	1,550.59	-	-	1,555.66	-	-	1,671.40	-	-
1-3 年	180.53	92.09	51.01%	214.36	101.45	47.33%	217.91	109.87	50.42%
3 年以上	469.99	469.99	100.00%	491.76	491.76	100.00%	457.87	457.87	100.00%
合 计	2,201.11	562.08	25.54%	2,261.78	593.21	26.23%	2,347.18	567.74	24.19%

报告期各期末，发行人库存商品存货跌价准备计提金额分别为 567.74 万元、593.21 万元、562.08 万元，库存商品存货跌价准备计提比例分别为 24.19%、26.23%、25.54%。发行人生产模式主要为以销定产，库龄 1 年以内库存商品主要系尚未发货的库存商品，有明确客户需求，故不存在减值迹象。针对库龄 1 年以上的库存商品，发行人根据其库龄及可变现净值情况计提存货跌价准备。

C、发出商品

发行人发出商品有明确客户，且已在运输途中，不存在跌价迹象，未计提跌价准备。

综上所述，发行人存货跌价准备计提政策符合发行人生产经营实际情况，报告期内存货跌价准备计提充分、合理。

③同行业可比上市公司存货跌价准备计提情况

报告期内，发行人与同行业可比上市公司的存货跌价准备计提金额及比例情况如下：

单位：万元

公司名称	项 目	2020 年度	2019 年度	2018 年度
美联新材	存货余额	-	16,146.29	14,652.60
	存货跌价准备金额	-	-	-

公司名称	项 目	2020 年度	2019 年度	2018 年度
	存货跌价准备计提比例	-	-	-
道恩股份	存货余额	-	33,238.49	32,949.75
	存货跌价准备金额	-	930.37	221.98
	存货跌价准备计提比例	-	2.80%	0.67%
苏州宝丽迪	存货余额	-	7,994.94	7,246.68
	存货跌价准备金额	-	12.02	-
	存货跌价准备计提比例	-	0.15%	-
宁波色母粒	存货余额	10,381.82	5,657.33	5,745.48
	存货跌价准备金额	700.21	754.70	742.90
	存货跌价准备计提比例	6.74%	13.34%	12.93%

报告期内，发行人的存货跌价准备计提比例分别为 12.93%、13.34%、6.74%，高于同行业可比上市公司，主要系公司的产品结构以彩色母粒为主，彩色母粒定制化程度高，品种繁多，因此库存相对较大，同时当库存商品存在生产余量、备货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，公司制定了谨慎的存货跌价准备计提政策。

综上所述，发行人存货跌价准备计提充分、合理。

（六）重点说明对于原材料、库存商品、发出商品等的监盘情况、监盘比例、是否存在差异及原因

发行人制定了存货盘点制度，采用定期全面盘点和不定期抽查盘点相结合的方法对存货进行盘点。

盘点程序：存货盘点前，相关库管员应进行清理、分类、整顿，做好物料标识，准备好盘点所需要的盘点表、财务系统的存货数、盘点工具等；原材料仓库、库存商品仓库均按照实物盘点，在盘点表上记录下盘点结果，实物盘存数据与财务数据做比对；经各参与盘点人员确认后的盘点表签字保存。

在上述基础上，中介机构对发行人报告期各期末存货的盘点进行了监盘，监盘结果如下：

1、2020 年 12 月 31 日

单位：万元

存货类别	账面金额	监盘金额	监盘比例
原材料	8,077.80	7,971.00	98.68%
库存商品	2,201.06	2,178.01	98.95%
发出商品	102.96	-	0.00%
合 计	10,381.82	10,149.01	98.70%

2、2019年12月31日

单位：万元

存货类别	账面金额	监盘金额	监盘比例
原材料	3,329.56	3,227.32	96.93%
库存商品	2,261.78	2,233.74	98.76%
发出商品	65.99	-	0.00%
合计	5,657.33	5,461.06	96.53%

3、2018年12月31日

单位：万元

存货类别	账面金额	监盘金额	监盘比例
原材料	3,345.50	3,267.29	97.66%
库存商品	2,347.18	2,329.46	99.25%
发出商品	52.80	-	0.00%
合计	5,745.48	5,596.76	97.41%

报告期各期末，发行人对存货进行了较为全面的盘点，经监盘，存货监盘比例分别为 97.41%、96.53%、98.70%，盘点比例较高，监盘结果不存在差异的情况。报告期内，因发出商品金额较小，未进行监盘，通过替代测试进行了确认。

会计师核查情况及结论：

1、核查程序

(1) 了解并检查发行人采购与付款、生产与仓储相关内控制度，访谈采购和生产部门负责人及其他相关人员，进行穿行测试和控制测试，评价相关内部控制设计是否合理，执行是否有效；

(2) 对主要供应商函证报告期各期的原材料采购金额、各期末往来余额，确认原材料采购的真实性、准确性和完整性；

(3) 对报告期各期采购付款情况进行核查，获取报告期内发行人银行流水、银行回单和票据并与账面付款进行核对，检查付款单位是否系对应供应商，核查采购付款的真实性和准确性；

(4) 获取报告期内发行人实际控制人、董监高等关键管理人员银行流水，检查是否存在通过实际控制人、董监高等关键管理人员账户付款或周转资金的情形；

(5) 实施存货监盘程序，检查报告期各期末发行人存货盘点记录，核查发行人各期末存货的真实性、完整性；获取期末发出商品的出库单、发货记录、期后客户签收单据等对发出商品进行了替代性的核查程序；

(6) 对报告期各期存货发出执行计价测试程序，检查存货发出计价的准确性；

(7) 检查存货相关生产领料单、产成品生产报表、存货盘点表、出库记录等，核查发行人生产领料、产成品完工入库、库存商品结转成本是否及时、准确；

(8) 检查报告期各期末存货库龄情况，对存货跌价准备进行测试，并对比同行业可比上市公司存货余额、存货周转率及存货跌价准备计提情况等分析发行人存货跌价准备计提的充分性、合理性；

(9) 对存货出入库实施截止测试，检查报告期各期资产负债表日前后存货入库情况，检查采购入库是否存在跨期；检查报告期各期资产负债表日前后存货出库情况，检查销售成本结转等核算是否跨期。

2、核查意见

经核查，我们认为：

(1) 报告期各期末发行人存货余额结构特征与产品结构和生产特点相符；发行人库存商品期末余额较高与其生产模式、市场需求、预期订单情况相符，具有合理性；发行人 2017 年原材料占比较高主要系发行人对树脂和钛白粉备货导致，具有合理性；

(2) 发行人已在招股说明书按照产品类别披露库存商品的具体构成，分析说明各余额变动原因；

(3) 发行人已在招股说明书披露报告期末存货中有订单支持的比例，确定备货水平的具体方式；

(4) 报告期各期末，发行人各存货类别的存货周转率变化情况与经营模式、生产经营实际情况相符，具有合理性；公司存货周转率与同行业可比上市公司存在差异的主要原因为产品结构、客户群体存在差异；

(5) 公司的存货跌价准备计提充分。

十四、关于审核问询函“23.关于销售费用。根据招股说明书，发行人销售费用率高于同行业可比公司水平，主要系职工薪酬、业务招待费、运费较高。请发行人：（1）结合报告期内销售人员数量、分布、职级、平均薪酬变化，披露 2018 年销售收入增长且销售人员薪酬下降、2019 年销售人员职工薪酬增长较多的原因及合理性；（2）披露业务招待费具体内容、与发行人新客户开发情况是否相符，是否涉及利益输送和商业贿赂等情形；（3）披露“销售费用-其他”的主要内容；（4）披露运费的计费标准、第三方物流的名称、发生金额、账期、期末欠款余额，发行人单位产品运费变化情况及原因。请保荐人、申报会计师核查相关列报项目对应的单据情况，包括金额是否匹配、票据是否合法合规、列

报是否符合《企业会计准则》的规定，说明核查方法、核查范围及核查比例，并发表明确意见。请保荐人、发行人律师核查公司销售费用支出的合法合规性，说明核查方法、核查范围和核查比例，并发表明确意见。”

【发行人回复】

（一）结合报告期内销售人员数量、分布、职级、平均薪酬变化，披露 2018 年销售收入增长且销售人员薪酬下降、2019 年销售人员职工薪酬增长较多的原因及合理性；

1、报告期内销售人员数量、分布、职级、平均薪酬变化情况

公司销售人员薪酬主要包括销售人员的工资及奖金、社保、公积金。报告期内，公司销售人员薪酬分别为 840.35 万元、1,195.29 万元、1,361.55 万元，有所波动，主要系销售人员年终奖波动导致的人均薪酬波动所致。

报告期内，公司销售人员人数及平均薪酬情况如下：

单位：万元、个

项 目	2020 年度	2019 年度	2018 年度
销售人员薪酬	1,361.55	1,195.29	840.35
其中：高层销售人员	106.63	107.22	106.71
中层销售人员	103.23	64.03	41.47
基层销售人员	1,151.69	1,024.04	692.17
销售人员平均人数	35.50	34.50	31.00
销售人员平均薪酬	38.35	34.65	27.11

报告期内，公司销售人员平均薪酬分别为 27.11 万元、34.65 万元、38.35 万元。

2020 年度，公司销售人员薪酬同比增长 13.91%，主要系公司业绩增长，导致销售人员奖金同比上升所致。2020 年度，公司销售规模、盈利水平均实现增长，销售人员创收增加，销售人员奖金同比上升。

2019 年度，公司销售人员薪酬同比增长 27.80%，主要系销售人员奖金增长所致。2019 年度，公司销售人员创收增加，同时由于整体原材料价格下降，内部考核的成本费用下降，创造的销售利润额增量水平较高，销售人员奖金因此增长。

2018 年度，公司销售人员平均薪酬同比下降 16.34%，主要系销售人员奖金下降所致。公司主营业务收入同比增长、销售人员平均薪酬同比下降的主要原因为：

公司各销售人员工资根据其负责客户的销售利润额（创收-考核成本费用）确定，计算工资时主要考虑销售利润额的绝对水平及较上年度的增量水平，为鼓励销售人员积极开拓新业务，公司在考核销售人员业绩计算工资时，销售利润额较上年度的增量水平对销售人员工资有较大影响。

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。同时，由于 2018 年度原材料价格上升等因素，销售人员内部考核的成本费用相应提高，导致部分销售人员虽然对应的创收增加，但考核的销售利润额较 2017 年度基本持平，销售利润额的增量水平为零或较小，据此计算的薪酬较上年度有所下降。

（二）披露业务招待费具体内容、与发行人新客户开发情况是否相符，是否涉及利益输送和商业贿赂等情形

报告期内，公司业务招待费的具体内容如下：

单位：万元

项 目	2020 年度	2019 年度	2018 年度
餐费	107.24	148.63	111.09
烟、酒、茶叶、食品等	237.09	160.33	232.07
交通费、住宿费等	55.15	98.48	113.91
其他	99.92	78.87	66.90
合 计	499.40	486.32	523.98

报告期内，发行人有交易的客户数量分别为 1,176 家、1,219 家、1,370 家，整体客户数量较多且行业和地域分布较广，各期新增客户（此处指合作期间 1 年以内的客户）数量分别为 277 家、289 家、410 家。发行人业务招待费主要用于客户招待发生的餐费、烟、酒、茶叶、食品等、交通费、住宿费等，与发行人客户开发维护情况相符，不涉及利益输送和商业贿赂等情形。

（三）披露“销售费用-其他”的主要内容

报告期内，公司“销售费用-其他”的主要内容如下：

单位：万元

项 目	2020 年度	2019 年度	2018 年度
样品费	11.04	9.91	12.26
认证服务费等	7.00	3.24	3.41
快递运输费	10.10	7.94	6.94
展费	19.27	25.46	29.89
检测费	3.23	4.79	2.49
会务费	4.69	2.29	3.89
电话费	4.19	1.64	1.78
其他	35.90	15.43	32.62
合 计	95.41	70.69	93.27

（四）披露运费的计费标准、第三方物流的名称、发生金额、账期、期末欠款余额，发行人单位产品运费变化情况及原因

报告期内，公司运费的计费标准、第三方物流的名称、发生金额、账期、期末欠款余额情况如下：

单位：万元

第三方物流的名称	账期	计费标准	运费金额			期末欠款余额		
			2020 年度	2019 年度	2018 年度	2020 年末	2019 年末	2018 年末
宁波市宇达物流有限公司	1 个月	按重量、距离计费	236.25	246.52	169.56	6.41	8.33	14.42
浙江舟山中集国际集装箱货运有限公司	1 个月	按重量、距离计费	77.62	82.76	24.04	4.12	1.10	3.27
宁波金星陆通物流有限公司	1 个月	按重量、距离计费	66.31	65.36	55.29	3.38	-	1.13
高金贵	1 个月	按重量、距离计费	35.85	29.36	26.65	1.66	1.12	2.89
苏增光	1 个月	按重量、距离计费	29.68	31.33	24.33	0.93	4.20	0.65
钱仁成	1 个月	按重量、距离计费	22.67	34.12	25.31	0.77	3.02	2.85
合 计			468.38	489.44	325.19	17.27	17.77	25.21
占比			63.99%	70.27%	60.65%			

高金贵、苏增光、钱仁成等个人运输发生的原因为公司存在零星数量产品发货的情况，考虑到运输安排的灵活便利性，故与个人进行合作，并由其向税务局代开发票进行运费结算。个人运输费用发生金额整体较小，符合公司业务实际情况。

②单位产品运费变动情况

报告期内，公司单位产品运费变动情况如下：

单位：吨、万元、万元/吨

项 目	2020 年度	2019 年度	2018 年度
发货数量	23,178.54	20,458.47	15,630.75
其中：第三方物流运输数量	21,753.58	20,110.95	15,152.98
客户自提数量	1,424.97	347.52	477.77
运费金额	731.98	696.57	536.13
单位产品运费	0.0336	0.0346	0.0354

2018 年度，客户自提数量同比下降，主要系当年度公司对乐金甬兴的运输方式发生变化，由客户自提模式变更为由公司负责运输模式所致。

报告期内，发行人单位产品运费基本保持稳定，略有下降的主要原因为运输距离较近的客户如乐金甬兴等的销量增长，不存在异常变动。

（五）核查相关列报项目对应的单据情况，包括金额是否匹配、票据是否合法合规、列报是否符合《企业会计准则》的规定，说明核查方法、核查范围及核查比例。

我们对报告期内销售费用相关列报项目进行了核查，具体情况如下：

1、了解发行人与销售费用相关的内部控制制度，并检查其设计及执行的有效性；

2、获取发行人同行业可比公司年度报告、发行人销售费用明细、人员结构情况，获取相关数据，与同行业可比公司披露数据进行对比分析；

3、对销售费用具体项目进行检查，根据重要性原则抽取样本，检查至合同、费用审批单、发票等相关原始单据，检查其金额是否相匹配、票据是否合法合规、列报是否符合《企业会计准则》的规定，相关费用确认是否真实、完整；

对销售费用中业务招待费、运费的核查方式、比例及结果如下：

单位：万元

项目	年度	发生额	核查方式	核查比例
业务招待费	2020 年度	499.40	选取单笔发生金额 40,000.00 元以上的记账凭证，检查至费用报销单、发票等原始凭证	60.09%

项目	年度	发生额	核查方式	核查比例
	2019 年度	486.32	选取单笔发生金额 30,000.00 元以上的记账凭证，检查至费用报销单、发票等原始凭证	70.54%
	2018 年度	523.98	选取单笔发生金额 50,000.00 元以上的记账凭证，检查至费用报销单、发票等原始凭证	65.31%
运费	2020 年度	731.98	随机选取记账凭证，检查至费用报销单、发票等原始凭证	60.48%
	2019 年度	696.57	随机选取记账凭证，检查至费用报销单、发票等原始凭证	72.91%
	2018 年度	536.13	随机选取记账凭证，检查至费用报销单、发票等原始凭证	84.40%

4、获取发行人报告期各期所得税汇算清缴报告，分析复核各项费用税前列支的合法合规性；

经上述核查程序，发行人销售费用相关列报项目金额与原始单据金额相匹配、票据合法合规、列报符合《企业会计准则》的规定。

会计师核查情况及结论：

1、核查程序

(1) 测试销售费用相关的内部控制关键环节，了解发行人销售费用相关的内部控制运行是否有效；取得报告期内发行人的销售费用明细表，核查各项费用明细项目的核算内容与范围是否符合《企业会计准则》的相关规定；查看是否存在异常费用项目，分析各费用项目变动情况是否合理；

(2) 从销售费用明细账抽取样本执行细节测试，获取并核查报告期内发生的较大金额的单笔费用，主要包括业务招待费、运费等，检查合同、发票、支付记录及其他原始单据等，核查内容是否相符、金额是否相匹配、票据是否合法合规；

(3) 获取业务招待费明细，取得发行人及其销售人员对相关报销发票的书面说明文件，了解相关内容的业务背景；

(4) 获取发行人货物运输费台账、物流合同，并访谈发行人相关业务负责人，统计分析发行人货物运输费与营业收入、发货数量的匹配情况，运输费用相关合同约定条款；查阅全国企业信用信息公示系统、企查查等网站，了解主要物流供应商基本情况以及是否与发行人存在关联关系的情形；

(5) 对于销售费用中的职工薪酬，获取销售人员薪酬制度文件以及工资表，了解销售人员绩效考核方式，查阅实际支付凭证，对比分析职工薪酬变动是否合理，检查与对应科目的勾稽关系，分析变动的合理性；对于折旧摊销，复核对应固定资产和无形资产的折旧摊销表，检查与对应科目的勾稽关系；

(6) 复核性分析。将运费与销售收入规模进行匹配，确认报告期内运费、收入增长的真实性和合理性；

(7) 获取同行业可比上市公司的销售费用明细，与发行人进行对比并分析合理性；

(8) 获取发行人实际控制人、董事、监事、高级管理人员以及出纳人员的资金流水，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；

(9) 销售费用的截止性测试。对销售费用执行截止性测试，抽取发行人报告期各期末前后销售费用的发生额核查至原始凭证，检查是否存在费用跨期的情形；

(10) 获取发行人报告期各期所得税汇算清缴报告，分析复核各项费用税前列支的合法合规性。

2、核查意见

经核查，我们认为：

(1) 报告期内，发行人 2018 年销售收入增长且销售人员薪酬下降的主要原因为该年度因内部考核成本费用上升导致部分销售人员创造的销售利润额的增量水平较低，从而使以增量水平为重要考核内容的销售人员奖金减少，销售人员薪酬下降具有合理性；公司 2019 年销售人员职工薪酬增长较多的主要原因为公司销售收入增长的同时内部考核成本费用下降使销售人员创造的销售利润额增量水平较高，销售人员的奖金因此增加，销售人员整体薪酬增长较多具有合理性；

(2) 发行人已披露业务招待费具体内容，业务招待费主要用于客户招待发生的餐费、烟、酒、茶叶、食品等、交通费、住宿费等，与发行人客户开发维护情况相符，不涉及利益输送和商业贿赂等情形；

(3) 发行人“销售费用-其他”主要为展览费、样品费等内容，相关内容已在招股说明书补充披露；

(4) 发行人已披露运费的计费标准、第三方物流的名称、发生金额、账期、期末欠款余额，报告期内，发行人单位产品运费基本保持稳定，不存在异常变动；

(5) 综上所述，发行人确认销售费用金额具有匹配性，对应的单据充分且合法合规，销售费用的列报符合《企业会计准则》的规定。

十五、关于审核问询函“24.关于管理费用。根据招股说明书，发行人管理费用职工薪酬报告期内先增后降，2018年度、2019年度中介咨询费较高。请发行人：（1）结合报告期内管理人员数量、职级、平均薪酬变化，披露2018年职工薪酬上升而2019年下降的原因；（2）披露“管理费用-其他”的主要内容；（3）披露中介咨询费具体内容，报告期内增长较多的原因，是否涉及商业贿赂等违法违规情形，会计处理是否符合相关规定。请保荐人、申报会计师发表明确意见。”

【发行人回复】

（一）结合报告期内管理人员数量、职级、平均薪酬变化，披露2018年职工薪酬上升而2019年下降的原因；

报告期内，公司管理费用一职工薪酬主要由管理人員工资薪金、职工福利费、工会经费构成，变动情况如下：

单位：万元

项 目	2020 年度	2019 年度	2018 年度
工资薪金	510.69	420.12	376.66
职工福利费	20.37	78.17	127.39
工会经费	5.00	5.00	56.17
合 计	536.07	503.29	560.22

2020年度，公司管理费用一职工薪酬同比增加，主要系业绩增长奖金增加、招聘新员工导致工资薪金同比增加所致。

2019年度，由于职工福利费、工会经费下降较多，导致在管理人員工资薪金上涨的情况下出现管理费用职工薪酬下降，其中，职工福利费下降主要系：①2019年度，原先在职工福利费发放的过节福利等折算成工资于每月工资薪金中发放，导致福利费下降；②2019年度，发行人销售订单较多，生产计划安排较满，未安排职工旅行活动导致福利费减少。工会经费下降主要系公司工会管辖主体发生变化，同时发行人工会支出较少，历年累计工会经费余额较多，故2019年度相对减少了工会经费计提。

2018年度，公司管理人員工资薪金增加，致使2018年度管理费用职工薪酬上升。

报告期内，公司管理人員工资薪金具体变动情况如下：

单位：万元

项 目	2020 年度	2019 年度	2018 年度
工资薪金	510.69	420.12	376.66
其中：高层管理人員	266.07	227.33	235.94

项 目	2020 年度	2019 年度	2018 年度
中层管理人员	52.88	46.96	22.81
基层管理人员	191.75	133.52	117.91
管理人员平均人数	30.00	27.00	23.00
管理人员平均工资薪金	17.02	15.56	16.38
合 计	510.69	420.12	376.66

2020 年度，公司管理费用—职工薪酬同比增加，主要系：①公司业绩增长，管理人员奖金同比增加；②公司因规模扩大新招聘了部分员工，管理人员数量较上年度增加，职工薪酬同比增加。

2019 年度，公司管理人员工资薪金同比上升，主要系人数增加导致。2019 年度，公司管理人员平均工资薪金同比下降，主要系公司新招聘了基层管理人员，其平均薪资较低所致。

（二）披露“管理费用-其他”的主要内容

报告期内，公司“管理费用-其他”的主要内容如下：

单位：万元

项 目	2020 年度	2019 年度	2018 年度
业务招待费	40.66	13.93	8.98
通讯费	15.97	10.63	15.70
差旅费	19.97	14.92	7.45
会员费	3.77	10.80	9.28
办公费	11.75	8.31	6.54
股份支付	-	98.88	-
其他零星支出	42.40	31.88	0.64
合 计	134.52	189.35	48.59

（三）披露中介咨询费具体内容，报告期内增长较多的原因，是否涉及商业贿赂等违法违规情形，会计处理是否符合相关规定

报告期内，公司中介咨询费具体内容如下：

单位：万元

项 目	2020 年度	2019 年度	2018 年度
审计费	-	68.87	90.90
律师费	-	56.60	29.34
评估费	1.18	21.67	0.14
软件技术咨询费、税务咨询费等其他零星咨询费	36.59	31.11	28.03
合 计	37.77	178.25	148.41

报告期内，发行人中介咨询费增长较多的主要原因为审计费、律师费及评估费增加，与报告期内发行人财务审计、改制评估的实际情况相符，中介咨询费不涉及商业贿赂等违法违规情形，会计处理符合《企业会计准则》的相关规定。

会计师核查情况及结论：

1、核查程序

(1) 测试管理费用相关的关键内部控制的运行有效性，了解发行人管理费用相关的内部控制运行是否有效；取得发行人的管理费用明细表，核查各项费用明细项目的核算内容与范围是否符合《企业会计准则》的相关规定；查看是否存在异常费用项目，分析报告期内各费用项目变动情况是否合理；

(2) 从管理费用明细账抽取样本执行细节测试，获取并核查报告期内发生的较大金额的单笔费用，包括中介咨询费、车辆费用等，检查合同、发票、支付记录及其他原始凭证等，核查费用记录的真实性、准确性和完整性；

(3) 对于管理费用中的职工薪酬，获取管理员工资表，查阅支付凭证，对比分析职工薪酬变动是否合理，检查与对应科目的勾稽关系，分析变动的合理性；对于折旧摊销，复核对应固定资产和无形资产的折旧摊销表，检查与对应科目的勾稽关系；

(4) 了解股份支付的形成背景、查阅发行人设立以来历次股权变动的股东会决议、股权转让协议、出资凭证、会计记录等；对股权转让的各方进行股权穿透核查，核查是否存在涉及股份支付的情况；判断入股价格是否公允，是否涉及股份支付事项；

(5) 获取同行业可比上市公司的管理费用明细，与发行人进行对比并分析合理性；

(6) 获取发行人实际控制人、董事、监事、高级管理人员以及出纳人员的资金流水，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；

(7) 费用的截止性测试。对费用执行截止性测试，抽取发行人报告期各期末前后管理费用的发生额核查至原始凭证，检查是否存在费用跨期的情形。

2、核查意见

经核查，我们认为：

(1) 报告期内，发行人管理人员薪酬水平合理，2018年职工薪酬上升而2019年下降的主要原因为职工福利费、工会经费变动，具有合理性；

(2) 发行人已披露“管理费用-其他”的主要内容；

(3) 发行人已披露中介咨询费具体内容，报告期内增长较多的主要原因为审计费、律师费及评估费增加，不涉及商业贿赂等违法违规情形，会计处理符合相关规定；

(4) 报告期内，发行人管理费用会计处理符合企业会计准则等相关规定。

十六、关于审核问询函“25.关于小贷公司。据招股说明书披露，报告期内，发行人对东钱湖小贷公司的持股比例为 10%，公司实际控制人任卫庆为其董事，公司将其作为以权益法核算的长期股权投资。报告期内，公司对东钱湖小贷公司以权益法核算的长期股权投资产生的投资收益分别为-10.64 万元、59.21 万元、-11.46 万元。请发行人：（1）披露东钱湖小贷公司的历史沿革和基本情况、经营情况和财务数据，是否取得相关经营资质，说明该公司是否存在经营或财务风险，贷款业务经营的合法合规性；（2）披露发行人及其客户、供应商与东钱湖小贷公司是否存在资金往来，如有，请进一步披露相关情况和资金利率水平，相关资金往来是否具备真实的交易背景，是否存在利益输送；（3）披露发行人对东钱湖小额贷款公司股权投资的时间、原因、背景、投资价格及公允性，采用权益法核算的依据，2018 年东钱湖小贷公司减资退回投资款的原因。结合小贷公司经营情况，分析对该笔长期股权投资是否存在减值迹象、减值测试情况和减值测试结果，对东钱湖小额贷款的长期股权投资会计处理是否符合新金融工具准则相关规定。请保荐人、发行人律师核查问题（1）并发表明确意见，请保荐人、申报会计师核查问题（2）、（3）并发表明确意见。”

【发行人回复】

（一）披露发行人及其客户、供应商与东钱湖小贷公司是否存在资金往来，如有，请进一步披露相关情况和资金利率水平，相关资金往来是否具备真实的交易背景，是否存在利益输送；

报告期内，公司与东钱湖小贷公司间的资金往来情况如下：

单位：万元

期 间	资金汇入	资金内容
2018 年度	130.00	减资款
2019 年度	50.00	减资款
2020 年度	120.00	预退公司清算款项
合 计	300.00	

报告期内，除因东钱湖小贷公司减资事项退回的投资款及预退公司清算款项外，发行人及其客户、供应商与东钱湖小贷公司不存在资金往来。

(二) 披露发行人对东钱湖小额贷款公司股权投资的时间、原因、背景、投资价格及公允性，采用权益法核算的依据，2018 年东钱湖小贷公司减资退回投资款的原因。结合小贷公司经营情况，分析对该笔长期股权投资是否存在减值迹象、减值测试情况和减值测试结果，对东钱湖小额贷款的长期股权投资会计处理是否符合新金融工具准则相关规定。

1、对东钱湖小额贷款公司股权投资的时间、原因、背景、投资价格及公允性，采用权益法核算的依据，2018 年东钱湖小贷公司减资退回投资款的原因

(1) 对东钱湖小贷公司股权投资的时间、原因、背景、投资价格及公允性

2011 年 8 月，出于解决小微企业贷款难、积极扶持地方小微企业发展的考虑，在宁波东钱湖旅游度假区管理委员会牵头下，经宁波市人民政府金融工作办公室《关于同意设立宁波东钱湖旅游度假区东钱湖小额贷款有限公司的批复》(甬金办〔2011〕17 号) 批准，发行人与宁波光华电池有限公司等共同出资设立了东钱湖小贷公司。

2011 年 8 月设立时，东钱湖小贷公司注册资本 10,000 万元，实收资本 10,000 万元，其中发行人出资 1,000 万元，占注册资本的比例为 10%。由于发行人与宁波光华电池有限公司等其他股东按照各自出资金额占注册资本的比例持有相应比例的东钱湖小贷公司股权，因此发行人对东钱湖小贷公司的投资价格具有公允性。

(2) 采用权益法核算的依据

2011 年 8 月设立时，东钱湖小贷公司共 10 位股东，其中宁波光华电池有限公司持股 20%，发行人及其他 5 位股东各持股 10%，股权较为分散。同时根据东钱湖小贷公司章程的规定，公司设董事会，董事会成员共 9 人，股东根据出资比例提名候选人，经股东会选举产生，据此发行人向东钱湖小贷公司派遣董事一人，且该董事履职至今。

综上所述，发行人对东钱湖小贷公司的经营和财务政策具有重大影响，发行人对其采用权益法核算具有合理性。

(3) 2018 年东钱湖小贷公司减资退回投资款的原因

由于经过多年运营，东钱湖小贷公司规模、财务等经营情况未达预期，故由股东会决议，并经宁波市金融办批准，东钱湖小贷公司进行减资，向股东退回投资款。

(三) 长期股权投资是否存在减值迹象、减值测试情况和减值测试结果，对东钱湖小额贷款的长期股权投资会计处理是否符合新金融工具准则相关规定

截至报告期各期末，由于东钱湖小贷公司存在大额亏损、盈利能力未见转好的情况，发行人判断其长期股权投资存在减值迹象。

基于上述判断，发行人通过比较长期股权投资账面价值与可收回金额的方法，进行了减值测试，其中可收回金额以资产的公允价值减去处置费用后的净额确定。长期股权投资的公允价值基于东钱湖小贷公司净资产情况及其所持有房产的市场价值综合计算确定。

经测试，截至 2020 年 12 月 31 日，发行人长期股权投资账面价值为 172.53 万元，可收回金额为 202.65 万元，不存在减值的情况。

发行人对东钱湖小贷公司经营活动具有重大影响，该权益投资作为长期股权投资核算具有合理性，符合长期股权投资及新金融工具准则的相关规定。

会计师核查情况及结论：

1、核查程序

(1) 获取东钱湖小贷公司报告期内客户借贷明细，通过将发行人及发行人客户、供应商与其客户明细比对，核查双方是否存在借贷关系；

(2) 访谈东钱湖小贷公司总经理，了解东钱湖小贷公司经营情况，获取东钱湖小贷公司出具的《说明》，确认该公司与发行人及发行人客户、供应商不存在资金往来或其他利益输送情形；

(3) 访谈发行人财务负责人，了解东钱湖小贷公司股权投资的具体情况；

(4) 获取东钱湖小贷公司相关工商登记资料、投资协议、减资协议，检查其股权变动情况，核实发行人对东钱湖小贷公司的持股比例、影响程度，分析权益法核算的合理性，检查会计处理是否符合新金融工具准则的相关规定；

(5) 获取东钱湖小贷公司财务报表及审计报告，根据持股比例重新计算报告期内发行人确认的投资收益金额是否准确，分析东钱湖小贷公司的长期股权投资是否存在减值迹象，复核发行人关于对东钱湖小贷公司的长期股权投资的减值测算过程。

2、核查意见

经核查，我们认为：

(1) 报告期内，除因东钱湖小贷公司减资事项退回的投资款及预退公司清算款项外，发行人及其客户、供应商与东钱湖小贷公司不存在资金往来；

(2) 发行人对东钱湖小贷公司股权投资的时间、原因、背景具有合理性，投资价格公允；发行人对东钱湖小贷公司具有重大影响，采用权益法核算符合《企业会计准则》的相关规定；由于东钱湖小贷公司经营规模缩减，2018 年减资退回投资款，原因真实、合理；

(3) 经测试，发行人对东钱湖小贷公司的长期股权投资不存在减值的情况，会计处理符合新金融工具准则相关规定。

十七、关于审核问询函“26.关于投资性房地产。根据招股说明书，2019年发行人处置投资性房地产获得收益437.24万元。报告期各期末，公司投资性房地产账面价值分别为914.21万元、823.79万元、739.61万元。公司投资性房地产主要包括用于经营租赁的房屋及建筑物和土地使用权。请发行人：（1）补充披露投资性房地产具体内容、区位、建筑面积、取得时间、取得方式、租赁对象，并结合同期同地段租赁市场价格，分析投资性房地产租赁价格是否公允；（2）披露2019年处置投资性房地产具体情况、处置原因、处置价格依据及其公允性、交易对象，具体会计处理过程。请保荐人、申报会计师核查并发表明确意见。”

【发行人回复】

（一）补充披露投资性房地产具体内容、区位、建筑面积、取得时间、取得方式、租赁对象，并结合同期同地段租赁市场价格，分析投资性房地产租赁价格是否公允；

1、投资性房地产具体内容、区位、建筑面积、取得时间、取得方式、租赁对象

报告期内，公司投资性房地产的具体情况如下：

具体内容	区位	建筑面积 (M ²)	取得 时间	取得 方式	租赁对象
鄞州商会大厦北五楼	宁波市鄞州区首南街道 鄞县大道东段1299号	1,644.63	2008年	联建	宁波瑞利星商贸发展有限公司、宁波通宝日用品有限公司、陈波、宁波市鄞州晨南化工有限公司
中山分公司厂房/土地	中山市南头镇滘心村	厂房1,000 场地537.5	2004年	自建	中山当乐电气有限公司
中山分公司厂房/土地	中山市南头镇滘心村	厂房6,262 场地962.5	2004年	自建	中山市中意吸油烟机有限公司
兴宁路房产[注]	宁波市江东兴宁路 974-996号	380.92	2003年	客户 抵债	吴忠伟

注：已于2019年7月处置

（2）投资性房地产租赁价格的公允性分析

报告期内，公司投资性房地产对外租赁情况如下：

具体内容	租赁对象	租赁期间	租赁价格	租赁市场价格[注1]
鄞州商会大厦北五楼(503、504、505)	宁波通宝日用品有限公司	2016/01/01-2020/08/31	200,000元/年	212,220元/年

具体内容	租赁对象	租赁期间	租赁价格	租赁市场价格[注 1]
鄞州商会大厦北五楼(502、507、508)	陈波	2016/12/01-2020/08/31	200,000 元/年	212,220 元/年
鄞州商会大厦北五楼(501)	宁波瑞利星商贸发展有限公司	2020/03/20-2021/03/19	180,000 元/年	155,628 元/年
鄞州商会大厦北五楼(504、505)	陈波	2020/09/01-2020/12/31	11,121.00 元/月	11,790 元/月
鄞州商会大厦北五楼(507)	宁波市鄞州晨南化工有限公司	2020/10/01-2022/9/30	20,000 元/年	18,864 元/年
中山分公司厂房/土地	中山市中意吸油烟机有限公司	2011/06/01-2018/05/31	14,400 元/月	25,200 元/月 [注 2]
中山分公司厂房/土地	中山市中意吸油烟机有限公司	2018/06/01-2019/12/31	71,500 元/月	72,392 元/月
中山分公司厂房/土地	中山市中意吸油烟机有限公司	2020/01/01-2020/12/31	84,210 元/月	85,108 元/月
中山分公司厂房/土地	中山当乐电气有限公司	2015/06/01-2018/06/01	6,000 元/月	10,500 元/月[注 2]
中山分公司厂房/土地	中山当乐电气有限公司	2018/06/01-2019/12/31	14,500 元/月	14,209 元/月
中山分公司厂房/土地	中山当乐电气有限公司	2020/01/01-2020/12/31	16,685 元/月	16,815 元/月
兴宁路房产	吴忠伟	2017/07/01-2019/06/30	125,000 元/年	159,635 元/年

注 1：上述房产租赁市场价格=同期同地段同类型房产公开挂牌租赁单价×发行人对应房产面积；

注 2：租赁价格低于租赁市场价格的主要原因为租赁合同签订时间较早，且合同租赁期间较长，公司已于 2018 年重新签订租赁合同

由上表可知，报告期内，公司房产租赁价格与同期同地段租赁市场价格差异较小，公司投资性房地产租赁价格公允。

（二）披露 2019 年处置投资性房地产具体情况、处置原因、处置价格依据及其公允性、交易对象，具体会计处理过程

2019 年，由于兴宁路房屋结构较差，出租回报率较低，后续升值空间有限，为盘活存量资产，同时给公司经营补充流动资金，公司决定将该房屋进行出售，具体情况如下：

单位：万元

处置项目	交易对象	交易途径	交易价格	定价依据	可比市场价格
兴宁路房产 3 层	邱子平	中介挂牌出售	183.50	市场价格	188.2
兴宁路房产 2 层	王云飞	中介挂牌出售	156.50	市场价格	214.9
兴宁路房产 1 层	张狮风	中介挂牌出售	160.00	市场价格	162.7

注：上述房产市场价格=同期同地段同类型房产公开挂牌出售单价×发行人对应房产面积；兴宁路房产 2 层交易价格低于市场价格的主要原因为 2 层结构较差

发行人通过房屋中介挂牌，参照同期同地段市场价格对兴宁路房产进行了出售，交易对象来源于中介，为市场独立第三方。经与公开可比市场价格比较，兴宁路房产处置价格具有公允性。

具体会计处理过程如下：

投资性房地产处置及相关费用、税费转入固定资产清理：

单位：元

借：固定资产清理	463,893.06
投资性房地产累计折旧	1,719,087.51
贷：投资性房地产	1,809,565.80
银行存款	373,414.77
收到处置价款：	
借：银行存款	5,000,000.00
贷：固定资产清理	463,893.06
应交税金—增值税	163,679.62
资产处置收益	4,372,427.32

会计师核查情况及结论：

1、核查程序

- (1) 实地检查报告期各期末房产，盘点房产是否存在闲置以及出租情况；
- (2) 检查报告期内相关租赁合同、租金流水及发票等单据，与周边市场租金情况进行比较，核实租金价格公允性，核实承租人身份信息；
- (3) 检查报告期各期末不动产权证；
- (4) 访谈公司相关负责人，了解处置投资性房地产的具体原因、定价依据、交易对象等情况；
- (5) 检查交易合同、交易对象身份、资金流水等信息，核实交易的真实性、交易对象是否存在关联关系，比较交易价格与市场价格的差异，核实交易价格公允性；
- (6) 复核处置投资性房地产的会计处理是否符合《企业会计准则》的相关规定。

2、核查意见

经核查，我们认为：

- (1) 发行人投资性房地产期末余额真实，租赁对象为独立第三方，租赁价格公允；

(2) 发行人 2019 年处置投资性房地产交易真实，交易对象为独立第三方，交易价格公允，具体会计处理符合《企业会计准则》的相关规定。

十八、关于审核问询函“27.关于违约金、赔偿金。根据招股说明书，2018 年、2019 年发行人发生违约金、赔偿金 20 万元、14.15 万元，2019 年发生滞纳金 30.93 万元。请发行人：（1）补充披露报告期内违约金、赔偿金、滞纳金发生原因，是否涉及诉讼或仲裁事项、发行人违法违规行为，如有，请进一步披露相关事项，是否存在安全生产责任事故，对发行人具体影响，是否构成本次发行上市的法律障碍；（2）补充披露报告期内退货、换货、索赔的具体情况，是否存在售后服务费用及相应会计处理。请保荐人、发行人律师核查问题（1）并发表明确意见，请保荐人、申报会计师核查问题（2）并发表明确意见。”

【发行人回复】

（一）补充披露报告期内退货、换货、索赔的具体情况，是否存在售后服务费用及相应会计处理。

报告期内，公司退货、换货、索赔的具体情况如下：

单位：万元

项 目	2020 年度	2019 年度	2018 年度
退货金额	218.18	369.81	412.84
换货金额	142.86	49.46	37.26
营业收入	42,953.28	40,542.48	32,663.22
退货金额占营业收入的比例	0.51%	0.91%	1.26%
换货金额占营业收入的比例	0.33%	0.12%	0.11%
索赔金额	7.35	14.15	20.00
净利润	10,440.60	7,931.39	5,109.87
索赔金额占净利润的比例	0.07%	0.18%	0.39%

报告期内，公司的退货金额分别为 412.84 万元、369.81 万元、218.28 万元，占当期营业收入的比例分别为 1.26%、0.91%、0.51%；公司的换货金额分别为 37.26 万元、49.46 万元、142.86 万元，占当期营业收入的比例分别为 0.11%、0.12%、0.33%。主要为客户因少量产品瑕疵等对产品进行退换货。

报告期内，公司客户索赔金额分别为 20.00 万元、14.15 万元、7.35 万元，金额较小，占净利润的比例分别为 0.39%、0.18%、0.07%，对公司经营业绩的影响较小。

报告期内，公司与售后服务相关的费用主要为业务人员差旅费等，且金额较小，故按实列支。



会计师核查情况及结论:

1、核查程序

(1) 访谈发行人销售部门负责人,了解公司销售模式、销售业务流程、退换货政策等相关政策的执行情况;

(2) 获取发行人退换货及索赔清单,核查报告期内发行人的退换货及索赔情况,对发行人与退换货、索赔相关的会计处理情况进行复核。

2、核查意见

经核查,我们认为:

(1) 报告期内,发行人存在退换货及索赔的情况,但金额较小,对营业收入和经营业绩的影响较小;

(2) 报告期内,公司与售后服务相关的费用主要为业务人员差旅费等,且金额较小,故按实列支。

