

关于宁波色母粒股份有限公司
申请首次公开发行股票并在创业板上市的
审核中心意见落实函的回复



保荐人（主承销商）



国信证券股份有限公司
GUOSEN SECURITIES CO.,LTD.

（深圳市红岭中路 1012 号国信证券大厦 16-26 层）

深圳证券交易所：

贵所于 2020 年 12 月 7 日出具的《关于宁波色母粒股份有限公司申请首次公开发行股票并在创业板上市的审核中心意见落实函》（审核函（2020）010899 号）（以下简称“审核中心意见落实函”）已收悉。国信证券股份有限公司（以下简称“保荐机构”）根据审核中心意见落实函的要求，组织宁波色母粒股份有限公司（以下简称“宁波色母粒”、“发行人”、“公司”）、北京市中伦律师事务所（以下简称“发行人律师”）和立信会计师事务所（特殊普通合伙）（以下简称“申报会计师”）对审核中心意见落实函所提出的问题进行了逐项落实，现就审核中心意见落实函提出的问题回复如下。

如无特别说明，本审核中心意见落实函回复涉及的简称或名词释义与《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招股说明书（申报稿）》（以下简称“招股说明书”）中的释义相同。

本回复的字体：

黑体（不加粗）	审核中心意见落实函所列问题
宋体（不加粗）	审核中心意见落实函所列问题的回复或招股说明书中原披露本次未修订的内容
楷体（加粗）	对审核中心意见落实函所列问题的回复涉及招股说明书等申请文件本次补充披露或修订的内容

目 录

问题 1、关于最近一期销售收入变动情况	4
问题 2、关于向怡毗化工的销售情况	9
问题 3、关于股东任职单位	24
问题 4、关于关联方及乐金甬兴	33
问题 5、关于毛利率	57

问题 1、关于最近一期销售收入变动情况

根据审核问询回复，2020 年 1-6 月，受疫情、客户向公司采购份额减少或客户采购单价下降等原因影响，发行人向松下、奥克斯、得力集团、娃哈哈等客户存在销售收入下滑的情形。

请发行人结合向各类产品主要客户 2020 年 1-9 月的销售收入以及与去年同期的对比分析，说明收入变动情况，并分析导致向部分客户销售收入下滑的主要原因，结合 2020 年逐月销售变化情况说明相关不利因素是否已消除。

请保荐人、申报会计师发表明确意见。

【回复】

一、结合向各类产品主要客户 2020 年 1-9 月的销售收入以及与去年同期的对比分析，说明收入变动情况，并分析导致向部分客户销售收入下滑的主要原因

2020 年 1-9 月，公司分产品销售收入同比变动情况如下：

单位：万元

项 目	2020 年 1-9 月	2019 年 1-9 月	变动金额
白色母粒	10,473.66	9,835.27	638.39
彩色母粒	12,076.61	12,646.61	-570.00
黑色母粒	3,842.41	3,188.72	653.69
功能母粒	2,074.45	2,058.60	15.85
其他	146.90	113.09	33.81
受托加工	905.14	844.65	60.49
合 计	29,519.17	28,686.93	832.24

注：2020 年 1-9 月财务数据未经审计，下同

由上表可知，2020 年 1-9 月，公司销售收入同比增加 832.24 万元，主要系白色母粒、黑色母粒销售收入同比增加所致，而彩色母粒销售收入同比减少 570.00 万元。

2020 年 1-9 月，公司前二十大客户的主要产品销售收入分产品变动情况如下：

单位：万元

白色母粒			
客户名称	2020年1-9月 销售收入	2019年1-9月 销售收入	变动金额
LG集团	3,702.59	3,195.56	507.03
山东圣和	546.74	188.62	358.12
长阳科技	910.02	613.31	296.71
鹿山新材料	695.66	562.44	133.22
兰埔成	731.10	686.55	44.55
怡毗化工	1,253.86	1,257.17	-3.31
东方雨虹	253.29	313.85	-60.57
娃哈哈	1,164.75	1,464.38	-299.63
百佳年代	279.81	848.18	-568.37
小计	9,537.83	9,130.06	407.77
彩色母粒			
客户名称	2020年1-9月 销售收入	2019年1-9月 销售收入	变动金额
LG集团	373.08	220.84	152.23
帝斯曼	283.02	169.49	113.53
纳爱斯	1,004.56	922.87	81.70
和昇集团	432.03	356.90	75.13
欧普照明	515.30	444.56	70.74
中钞实业	283.31	219.67	63.64
台州遮阳	165.98	142.61	23.37
宁波爱科特	176.36	213.18	-36.82
远纺集团	10.52	58.49	-47.97
娃哈哈	162.09	214.45	-52.36
嘉美塑料	232.34	322.29	-89.95
松下	416.98	532.07	-115.09
得力集团	270.15	406.59	-136.44
奥克斯	67.64	365.84	-298.20
农夫山泉	415.12	1,040.33	-625.21
小计	4,808.48	5,630.18	-821.70
黑色母粒			
客户名称	2020年1-9月	2019年1-9月	变动金额

	销售收入	销售收入	
台化兴业	414.57	341.69	72.88
LG 集团	100.72	28.45	72.28
得力集团	73.24	30.18	43.07
宁波爱科特	47.66	26.42	21.24
欧普照明	10.54	27.89	-17.35
小 计	646.74	454.63	192.11
功能母粒			
客户名称	2020 年 1-9 月 销售收入	2019 年 1-9 月 销售收入	变动金额
上海魔核	335.56	180.32	155.23
怡毗化工	95.58	70.52	25.05
远纺集团	264.73	240.47	24.26
松下	72.25	60.15	12.11
宁波爱科特	34.20	26.69	7.51
兰埔成	172.83	168.81	4.02
奥克斯	90.85	133.23	-42.38
得力集团	34.19	120.34	-86.16
小 计	1,100.20	1,000.55	99.65
受托加工			
客户名称	2020 年 1-9 月 销售收入	2019 年 1-9 月 销售收入	变动金额
兰埔成	107.82	-	107.82
怡毗化工	24.13	17.22	6.92
台州遮阳	249.72	339.67	-89.95
小 计	381.67	356.89	24.78
合 计	16,474.92	16,572.30	-97.38
占当期销售收入的比例	55.81%	57.77%	

由上表可知，2020 年 1-9 月，公司白色母粒销售收入同比增加主要系 LG 集团、山东圣和、长阳科技、鹿山新材料销售收入同比增加，该部分客户主要由于自身业绩增长导致采购需求增加；公司黑色母粒销售收入同比增加除受台化兴业、LG 集团、得力集团销售收入同比增加影响外，其余未进入前二十大的客户销售收入也有不同程度增加，如浙江万里新材料科技有限公司销售收入同比增加

77.11 万元、台州市惠民遮阳网有限公司销售收入同比增加 54.52 万元、深圳永宁现代包装实业有限公司销售收入同比增加 49.13 万元、宁波市海曙卓尔塑胶染料有限公司销售收入同比增加 43.79 万元等,主要系市场下游需求整体增长导致;公司彩色母粒销售收入同比减少主要系农夫山泉、奥克斯、得力集团、松下销售收入同比下降所致,农夫山泉、得力集团、松下销售收入同比下降主要系受疫情影响需求有所下降导致,目前客户需求已逐步恢复,奥克斯销售收入同比下降主要系奥克斯对成本控制较严格,一般采用招标方式确定供应商,故公司对其销售单价较低,2020 年 1-9 月公司减小了交易规模导致。

2020 年 1-9 月,公司部分主要客户销售收入下滑具体情况及原因如下:

单位:万元

客户名称	产品类别	2020 年 1-9 月 销售收入同比 下降金额	下降原因
农夫山泉	彩色母粒、 黑色母粒、 功能母粒	621.56	农夫山泉采购的产品主要用于小瓶装饮用水的生产,受疫情影响,农夫山泉对公司产品需求减少;同时农夫山泉对色母粒的技术标准进行了调整,公司相应调整了原有配方,调整期间公司供应份额略有下降,总体导致 2020 年 1-9 月公司向农夫山泉销售收入同比下降 621.56 万元,其中 2020 年第三季度同比下降 124.67 万元,目前配方已调整完毕,农夫山泉各工厂陆续试机完成;2020 年 11 月、12 月上半月,公司向农夫山泉销售数量分别为 5.94 吨、11.98 吨,2019 年 11 月、12 月销售数量分别为 2.19 吨、5.1 吨;公司与农夫山泉存在长期合作关系,客户对公司产品、服务质量高度认可,公司供应份额保持稳定,预计 2021 年销售收入将恢复到正常水平
百佳年代	白色母粒	568.37	客户产品结构有所变动,对公司产品需求减少
娃哈哈	白色母粒、 彩色母粒	351.99	受疫情影响,2020 年 1-6 月娃哈哈需求减少,2020 年 1-6 月销售收入同比下降 219.62 万元,2020 年第三季度同比下降 132.37 万元,第三季度销售收入同比下降主要系客户招标确定给予公司数量、价格略有下降所致,属正常业务波动,疫情导致的需求减少影响已逐步降低
奥克斯	彩色母粒、 功能母粒	343.70	奥克斯对成本控制较严格,一般采用招标方式确定供应商,故公司对其销售单价较低,2020 年 1-9 月减小了交易规模
得力集团	彩色母粒、 功能母粒等	185.03	受疫情影响,2020 年 1-6 月得力集团需求减少,2020 年 1-6 月销售收入同比下降 185.56 万元,2020 年第三季度同比增加 0.53 万元,需求已恢复
松下	彩色母粒、 功能母粒等	105.01	受疫情影响,2020 年 1-6 月松下需求减少,2020 年 1-6 月销售收入同比下降 147.51 万元,2020 年

客户名称	产品类别	2020年1-9月 销售收入同比 下降金额	下降原因
			第三季度同比增加 42.50 万元，需求已恢复

由上表可知，2020年1-9月，公司部分客户销售收入同比下滑的主要原因为：
1、受疫情影响，农夫山泉、娃哈哈、得力集团、松下等客户对公司产品需求同比减少，疫情主要导致2020年上半年客户需求减少，客户2020年第三季度需求已基本恢复；2、农夫山泉对色母粒技术标准进行了调整，公司相应调整了原有配方，调整期间公司供应份额略有下降；3、百佳年代产品结构变动，对公司产品需求同比减少；4、奥克斯由于销售定价较低，2020年1-9月公司减小了交易规模。

2020年1-9月，公司销售收入同比略有增加，不存在大幅下滑的情况。其中，销售收入下降的主要客户中，农夫山泉、娃哈哈、得力集团、松下等主要客户对公司产品的需求已基本恢复，对公司持续经营能力不存在重大不利影响。

二、结合2020年逐月销售变化情况说明相关不利因素是否已消除

2020年度，公司各月销售收入及同比变化情况如下：

单位：万元

项 目	2020 年度	2019 年度	变动金额
1 月	2,868.57	3,827.83	-959.26
2 月	1,129.07	1,423.73	-294.66
3 月	3,769.87	3,645.58	124.29
4 月	3,275.99	3,712.16	-436.17
5 月	3,484.44	3,323.68	160.76
6 月	3,463.71	3,080.04	383.67
7 月	3,632.87	2,910.15	722.72
8 月	3,309.50	3,255.62	53.88
9 月	4,591.21	3,508.13	1,083.08
10 月	3,799.34	3,442.96	356.38
11 月	4,476.20	3,537.90	938.30
12 月	4,566.57	4,033.49	533.08
合 计	42,367.34	39,701.28	2,666.06

由上表可知，自 2020 年 5 月起，公司单月销售收入同比保持增长，2020 年度，公司销售收入同比增加 2,666.06 万元，增幅 6.72%，因此公司经营已恢复正常且发展形势良好，疫情等相关不利因素已消除。

三、请保荐人、申报会计师发表明确意见

（一）核查程序

为核查上述问题，保荐人、申报会计师履行了以下核查程序：

- 1、获取发行人 2020 年度、2019 年度销售明细，并与产成品收发存记录、物流记录进行核对；
- 2、对发行人 2020 年 1-9 月、2019 年 1-9 月销售明细分产品、分客户进行比较分析，分析销售收入变动的总体情况以及了解主要客户销售收入下降的原因；
- 3、对发行人 2020 年度逐月销售收入同比变动情况进行比较，分析疫情等相关不利因素是否消除；
- 4、访谈发行人总经理、发行人销售人员，访谈农夫山泉等客户，了解销售收入变动原因、发行人与客户合作情况等内容。

（二）核查结论

经核查，保荐人、申报会计师认为：

- 1、2020 年 1-9 月，公司销售收入同比略有增加，不存在大幅下滑的情况；部分客户销售收入下滑主要系疫情因素、客户产品技术标准调整、客户产品结构调整及公司主动减少交易规模等原因导致；受疫情影响的客户中，农夫山泉、娃哈哈、得力集团、松下等主要客户对公司产品的需求已基本恢复，对公司持续经营能力不存在重大不利影响；
- 2、自 2020 年 5 月起，公司单月销售收入同比保持增长，2020 年度，公司销售收入同比增加 2,666.06 万元，增幅 6.72%，公司经营已恢复正常且发展形势良好，疫情等相关不利因素已消除。

问题 2、关于向怡毗化工的销售情况

根据审核问询回复，发行人报告期内先后通过红宇化工、怡毗化工向终端客

户销售产品，终端客户主要为天津万华股份有限公司、南京亚博联新材料科技股份有限公司等薄膜领域客户。

请发行人：

(1) 补充披露与红宇化工、怡毗化工的合作历史、合作方式，结合合同条款说明发行人与上述贸易商、终端客户的权利义务关系，终端客户的披露是否准确，收入确认时点是否符合《企业会计准则》规定。

(2) 结合红宇化工、怡毗化工实际控制人的行业背景说明发行人持续与其保持合作而非直接向终端客户销售的原因及商业合理性；是否能够通过与上述客户的合作增加终端客户的数量及需求。

(3) 补充披露报告期内发行人通过红宇化工、怡毗化工向终端客户销售的产品明细情况，包括产品种类、销售数量、价格及金额，并分析波动及变化原因。

(4) 结合终端客户的股权结构、主营业务、经营规模等说明发行人向其提供的产品领用情况、终端客户采购规模与其生产经营情况是否匹配，报告期内是否存在退换货情形。

(5) 将发行人通过红宇化工、怡毗化工销售的各类产品毛利率与其他同类产品进行对比分析，并说明向上述两家客户销售毛利率高于其他薄膜类色母粒产品毛利率的原因。

请保荐人、申报会计师发表明确意见，并结合对红宇化工、怡毗化工、天津万华等客户采取的核查措施说明相关销售是否真实准确。

【回复】

一、补充披露与红宇化工、怡毗化工的合作历史、合作方式，结合合同条款说明发行人与上述贸易商、终端客户的权利义务关系，终端客户的披露是否准确，收入确认时点是否符合《企业会计准则》规定

(一) 补充披露与红宇化工、怡毗化工的合作历史、合作方式

发行人已在招股说明书“第六节 业务与技术”之“三、销售情况和主要客户”之“(二)前五名客户销售情况”之“1、公司向前五名客户的销售情况”

修改、补充披露如下：

①怡毗化工成为发行人前五大客户的原因、与红宇化工的具体关系、发行人与红宇化工、怡毗化工的合作历史、合作方式、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。

（二）结合合同条款说明发行人与上述贸易商、终端客户的权利义务关系，

终端客户的披露是否准确，收入确认时点是否符合《企业会计准则》规定

报告期内，发行人与怡毗化工签订了《采购合同框架协议》对双方的权利义务关系进行了约定。根据发行人与怡毗化工之间的协议约定，双方之间，发行人负有的义务主要有：1、产品交付义务：指发行人（以下简称“乙方”）将产品运到相关生效订单指定地点（若交货地点变更，怡毗化工（以下简称“甲方”）需提前通知乙方），办理交货手续，并同时提供有关产品的单证和资料的义务；2、质量保证义务：乙方提供的产品必须符合相关安全法律、法规以及行业标准要求；3、产品保修和售后服务义务：不符合甲方质量保证规定的产品应送至乙方的生产地修理，乙方承担维修费并负责安排运输及支付相应的运费，如果无法维修，乙方可以自行决定对产品进行更换或退款；乙方保证按相关行业标准进行后续产品的保修服务和技术支持服务。发行人享有的权利主要有：1、收款的权利：甲方未按本协议规定及时向乙方支付货款，乙方有权要求甲方赔偿由于甲方违约造成的损失；2、风险转移：乙方负责将产品交运到甲方指定地点，产品之毁损、丢失风险于甲方检验货物并签收后转移给甲方。

发行人未与终端客户签订协议，发行人与终端客户之间不存在权利义务关系。发行人与怡毗化工之间未签署经销商协议，怡毗化工作为发行人客户独立开展经营活动，发行人不对怡毗化工对外销售产品的销售价格、销售区域进行限制或管理，亦未限定其采购渠道。双方未约定怡毗化工的产品销售客户，根据发行人向怡毗化工的销售清单和向终端客户的发货记录、怡毗化工提供的其对外销售色母粒产品的销售清单，终端客户主要为天津万华、南京亚博联等客户。发行人已准确披露终端客户情况。

根据最新《企业会计准则第 14 号——收入》的规定，公司应当在客户取得相关商品或服务控制权时确认收入。根据公司与怡毗化工签订的《采购合同框架协议》的约定，公司负责将产品交运到甲方指定地点，办理相关交货手续，产品经甲方检验货物并签收后，相关风险转移给甲方，因此在公司取得客户针对产品的签收单时，客户已取得相关商品控制权，公司根据签收单确认收入符合《企业会计准则》的规定。实务运作中，公司根据怡毗化工的指示，将产品直接运送至终端客户或运送至怡毗化工仓库。产品直接运送至终端客户的情况下，公司取得由最终客户签收确认的签收单作为收入确认依据，产品直接运送至怡毗化工仓库

的情况下，公司取得由怡毗化工签收确认的签收单作为收入确认依据。

二、结合红宇化工、怡毗化工实际控制人的行业背景说明发行人持续与其保持合作而非直接向终端客户销售的原因及商业合理性；是否能够通过与上述客户的合作增加终端客户的数量及需求

（一）结合红宇化工、怡毗化工实际控制人的行业背景说明发行人持续与其保持合作而非直接向终端客户销售的原因及商业合理性

1、合作模式的形成原因

发行人与怡毗化工于 2015 年开始合作，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，积累了一定的客户资源和丰富的销售经验，后独立创业成立公司经营色母粒、薄膜、聚酯切片等产品的贸易业务，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。

2、发行人认可该合作模式

发行人基于对怡毗化工实际控制人的客户资源、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。除色母粒业务外，怡毗化工及其实际控制人亦经营了一定规模的薄膜、聚酯切片业务，且行业经验较为丰富。基于怡毗化工实际控制人所具备的行业经验以及相应的客户开发和维护能力，其与发行人之间的业务稳定开展，双方之间保持了良好的合作关系。

3、终端客户认可该合作模式

对于终端客户来说，一方面，终端客户系基于与怡毗化工实际控制人的良好合作关系和信任基础而向其采购产品，怡毗化工实际控制人基于其在行业内多年的从业经验在与其客户合作过程中同时亦会向终端客户提供色母粒产品、薄膜产品等方面的技术支持，且怡毗化工作为贸易商具有更灵活的信用政策；另一方面，因发行人向怡毗化工销售的产品具有进口替代的意义，终端客户天津万华、南京亚博联等所使用的产品原来采购自 Sukano（瑞士），产品价格较高，自怡毗化工和发行人合作交易以来，终端客户通过使用发行人产品，降低了成本，使其产品更具竞争力。因此，终端客户在成本降低的情况下，基于其与怡毗化工的合作

基础，选择了目前的合作模式。

4、该合作模式符合行业特征

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；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。

综上所述，因怡毗化工实际控制人所具备的丰富行业经验、发行人及终端客户分别与怡毗化工所形成的良好的合作关系，发行人持续与其保持合作而非直接向终端客户销售，该类与贸易商的合作模式符合行业特征，具有合理的原因和商业合理性。

(二) 是否能够通过上述客户的合作增加终端客户的数量及需求

怡毗化工作为发行人客户独立开展经营活动，发行人不对怡毗化工对外销售产品的销售价格、销售区域进行限制或管理，亦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。

因怡毗化工实际控制人所具备的丰富行业经验，其具有客户开发和市场拓展的能力，因此，发行人在与怡毗化工的合作过程中，发行人终端客户的数量及对色母粒产品的需求随着怡毗化工自身的业务开拓能够有所增加。报告期内，发行人向怡毗化工销售产品的终端客户主要为天津万华和南京亚博联等客户。

三、补充披露报告期内发行人通过红宇化工、怡毗化工向终端客户销售的产品明细情况，包括产品种类、销售数量、价格及金额，并分析波动及变化原因

发行人已在招股说明书“第六节 业务与技术”之“三、销售情况和主要客

户”之“（二）前五名客户销售情况”之“1、公司向前五名客户的销售情况”之“（3）怡毗化工相关情况”补充披露如下：

④发行人通过红宇化工、怡毗化工向终端客户销售的产品明细情况

报告期内，发行人通过红宇化工、怡毗化工向终端客户销售的产品明细情况具体如下：

单位：万元、吨、万元/吨

终端客户名称	2020 年度				2019 年度				2018 年度			
	金额	数量	价格	销售收入占向怡吡化工销售收入比例	金额	数量	价格	销售收入占向怡吡化工销售收入比例	金额	数量	价格	销售收入占向怡吡化工销售收入比例
天津万华	1,606.29	843.29	1.90	90.71%	1,388.54	731.49	1.90	72.75%	1,309.89	702.20	1.87	76.72%
其中：白色母粒	1,572.26	804.39	1.95	88.79%	1,358.85	696.91	1.95	71.19%	1,306.65	699.98	1.87	76.53%
南京亚博联	-	-	-	-	449.58	228.50	1.97	23.56%	212.39	109.50	1.94	12.44%
其中：白色母粒	-	-	-	-	447.13	227.00	1.97	23.43%	212.39	109.50	1.94	12.44%
怡吡化工仓库[注]	-	-	-	-	-	-	-	-	180.96	100.66	1.80	10.60%
其他客户	164.43	58.03	2.83	9.29%	70.52	20.00	3.53	3.69%	4.15	0.83	5.03	0.24%
合计	1,770.72	901.31	1.96	100.00%	1,908.64	979.99	1.95	100.00%	1,707.39	913.18	1.87	100.00%

注：2018 年度，部分色母粒产品发货至怡吡化工上海仓库，该部分产品的终端客户主要为天津万华和南京亚博联，发行人向怡吡化工上海仓库发货的产品为白色母粒

A、销售规模及其变动

报告期内，发行人向怡毗化工销售产品的销售数量分别为 913.18 吨、979.99 吨、**901.31 吨**，报告期内，发行人向怡毗化工的销售规模基本稳定。

经核查怡毗化工销售清单并经访谈怡毗化工确认，2018 年度，发行人发货至怡毗化工上海仓库的产品最终主要向天津万华和南京亚博联销售，因此 2018 年度，发行人最终向天津万华和南京亚博联的销售数量约为 912.35 吨，2019-2020 年度，发行人最终向天津万华和南京亚博联的销售数量为 959.99 吨、**843.29 吨**。2018-2019 年度，天津万华和南京亚博联采购量增加的主要原因为相应色母粒产品所应用的薄膜产品的市场需求增加，**2020 年度**，南京亚博联上半年因疫情影响不再生产相关薄膜产品，其后亦未通过怡毗化工向宁波色母粒采购相关色母粒产品。终端客户中其他客户的采购量较少，2019-2020 年度，采购量较大的终端客户为宁波东旭成新材料科技有限公司（以下简称“东旭成”），采购金额分别为 70.52 万元、**115.93 万元**，采购量分别为 20.00 吨、**33.00 吨**，因发行人产品使用性能较好，因此经过前期的少量试用后，在该期间内，采购量有所增加。

B、销售价格及其变动

报告期内，发行人向怡毗化工销售产品的价格分别为 1.87 万元/吨、1.95 万元/吨、**1.96 万元/吨**，呈上升趋势。发行人向怡毗化工销售的产品主要为白色母粒。

2019 年度，发行人向不同终端客户发货的白色母粒产品价格均有所上升，主要系 2018 年 8 月发行人对白色母粒销售含税价格进行上调，且由于增值税税率于 2019 年 4 月由 16% 下降至 13% 使得公司白色母粒产品的不含税价上升。发行人向天津万华和南京亚博联销售的白色母粒价格不存在较大差异。

2020 年度，发行人向天津万华销售的白色母粒产品价格与 2019 年度相比基本保持稳定。**2020 年度**，发行人向其他客户销售的产品价格较 2019 年度有所下降，主要系其他客户中的产品结构变动，2019 年度，发行人主要向东旭成销售功能母粒，销售金额为 70.52 万元，销售价格为 3.53 万元/吨，价格相对较高，**2020 年度**，发行人除向东旭成销售功能母粒外，亦向其他客户销售部分白色母

粒，因此拉低了 2020 年度发行人向其他客户销售产品的平均价格。

四、结合终端客户的股权结构、主营业务、经营规模等说明发行人向其提供的产品领用情况、终端客户采购规模与其生产经营情况是否匹配，报告期内是否存在退换货情形

（一）终端客户基本情况

公司向怡毗化工销售的色母粒主要用于聚酯薄膜的生产，最终主要应用于食品医药和日用品包装等领域，其终端客户主要为天津万华、南京亚博联等。

天津万华的股权结构、主营业务、经营规模等基本情况如下：

公司名称	天津万华股份有限公司
注册地址	天津市西青经济开发区兴华道 7 号
法定代表人	姜春晖
成立日期	1979-07-16
注册资本	7,425 万元
经营范围	经营本企业自产产品及相关技术的出口和本企业生产、科研所需的原辅材料、机械设备、仪器仪表、零配件及相关技术的进口业务；经营本企业进料加工和三类一补业务；塑料薄膜、人造革、聚氨酯制品、塑料夹芯板材、金属包装物品、容器、气雾剂、搪瓷制品、制版、模具及机械的制造及加工；塑料技术咨询；工程安装；商业、各类物资的批发、零售、代购、代销；自有房屋的租赁；仪器仪表制造、加工；专利技术转让（以上经营范围涉及行业许可的凭许可证件，在有效期内经营，国家有专项专营规定的按规定办理）（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）
股权结构	天津环球磁卡集团有限公司持股 51.85%、个人持股 25.19%、社团法人持股 22.96%
实际控制人	天津市人民政府国有资产监督管理委员会
主要产品	天津万华主营产品为“天华”牌 BOPET 双向拉伸塑料聚酯薄膜，产品主要有白膜、包装膜、高亮膜、护卡膜等 BOPET 薄膜，产品主要用于食品医药和日用品的包装、真空镀铝、建筑装饰材料等的贴体保护膜、印刷基材、电子产品、电器绝缘、磁卡磁记录材料、感光胶片片基等
经营规模	1、公开资料显示，天津万华总资产为 6.50 亿元、生产能力为年产双向拉伸聚酯薄膜 25,000 吨； 2、经访谈天津万华并由其确认，2018-2020 年 1-6 月，天津万华营业收入分别为 3.2 亿元、3.16 亿元、1.7 亿元

南京亚博联的股权结构、主营业务、经营规模等基本情况如下：

公司名称	南京亚博联新材料科技股份有限公司
注册地址	南京空港经济开发区蓝天路 208 号
法定代表人	陈怀恩

成立日期	2010-09-15
注册资本	16,000 万元
经营范围	塑料薄膜、塑料制品生产设备及配件、包装材料及辅助材料的研制、生产、销售；机电设备的研发、销售；化工产品销售；节能、环保高新技术产品制造、销售；自营和代理各类商品及技术的进出口业务（但国家限定公司经营或禁止进出口的商品和技术除外）。（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）
股权结构	南京鑫安冷暖设备工程有限公司持股 62.00%、南京市时代装饰工程有限公司持股 30.00%、赵斌持股 5%、徐才旺持股 3%
实际控制人	刘勇
主要产品	南京亚博联主要产品为各类特种高性能聚酯薄膜（BOPET）、PVDF 水分离膜、气体分离膜等新型环保材料，产品主要有透明膜、白膜、蓝膜、红膜等薄膜产品，产品主要用于电子光学材料、建筑领域、高档包装领域、太阳能新能源领域等，薄膜年产能约 1 万吨
经营规模	经访谈南京亚博联并由其确认， 2018-2020 年 1-6 月 ，南京亚博联营业收入分别为 1.4 亿元、1.12 亿元、0.00 亿元

（二）公司向其提供的产品领用情况、终端客户采购规模与其生产经营情况是否匹配

经访谈并由天津万华、南京亚博联确认，报告期内其向红宇化工、怡毗化工采购的“宁波色母粒”牌产品期末库存数量较小，发行人向终端客户提供的产品已基本领用。

综上所述，天津万华销售规模约为 3.1~3.2 亿元，产能约为 2.5 万吨，报告期内公司直接发货至天津万华的色母粒产品数量分别为 702.20 吨、731.49 吨、**843.29 吨**，销售金额分别为 1,309.89 万元、1,388.54 万元、**1,606.29 万元**，天津万华采购规模与其生产经营情况相匹配，具有合理性；南京亚博联销售规模约为 1.0~1.4 亿元，产能约为 1 万吨，报告期内公司直接发货至南京亚博联的色母粒产品数量分别为 109.50 吨、228.50 吨、**0.00 吨**，销售金额分别为 212.39 万元、449.58 万元、**0.00 万元**，南京亚博联采购规模与其生产经营情况相匹配，具有合理性。

（三）终端客户退换货情况

报告期内，怡毗化工不存在换货的情况，退货情况如下：

单位：万元

客户名称	2020 年度	2019 年度	2018 年度
怡毗化工	4.79	-	128.67

客户名称	2020 年度	2019 年度	2018 年度
其中：天津万华	4.79	-	79.31
东旭成	-	-	2.50
怡毗化工仓库	-	-	46.86
占当期营业收入的比例	0.01%	-	0.39%

由上表可知，2018 年度、2020 年度，怡毗化工退货金额分别为 128.67 万元、4.79 万元，占当期营业收入的比例分别为 0.39%、0.01%，2019 年度，怡毗化工不存在退货情况。

2018 年度，怡毗化工退货金额较大主要系该批次产品于 2018 年 3 月陆续发出，经对方确认无误后签收。终端客户在后续生产过程中，发现该批次产品存在瑕疵，于 2018 年 6 月陆续退回。该批次退货为偶发性情况。

报告期内，公司向怡毗化工销售产品的退货金额整体较小，不存在异常情况。

五、将发行人通过红宇化工、怡毗化工销售的各类产品毛利率与其他同类产品进行对比分析，并说明向上述两家客户销售毛利率高于其他薄膜类色母粒产品毛利率的原因

报告期内，公司向红宇化工、怡毗化工销售的各类产品销售收入情况如下：

单位：万元

项 目	2020 年度		2019 年度		2018 年度	
	销售收入	销售收入占比	销售 收入	销售收 入占比	销售 收入	销售收 入占比
白色母粒	1,620.76	91.53%	1,805.97	94.62%	1,698.78	99.50%
其他母粒产品	149.96	8.47%	102.67	5.38%	8.61	0.50%
合 计	1,770.72	100.00%	1,908.64	100.00%	1,707.39	100.00%

报告期内，公司主要向红宇化工、怡毗化工销售白色母粒，销售收入占比分别为 99.50%、94.62%、**91.53%**。公司向红宇化工、怡毗化工销售的白色母粒为 PET 白色母粒，主要用于薄膜类产品的生产。

报告期内，发行人向怡毗化工及其他同类薄膜产品客户销售白色母粒具体情况如下：

单位：万元/吨

项 目	2020 年度	2019 年度	2017 年度
	平均销售价格	平均销售价格	平均销售价格
怡毗化工	1.95	1.95	1.87
其他同类薄膜产品主要客户			
其中：PET5419	1.89	1.89	-
其他白色母粒	1.96	1.95	1.91
其他客户小计	1.94	1.93	1.91
合 计	1.94	1.94	1.89

2018 年度，公司向怡毗化工销售的白色母粒毛利率低于其他客户毛利率，主要系怡毗化工作为贸易商，通过贸易价差获取利润，且由于采购量较大，公司前期给予了相对优惠的价格所致。

2019-2020 年度，公司向怡毗化工销售的白色母粒毛利率略高于其他客户毛利率，一方面系公司于 2018 年 8 月上调了向怡毗化工销售的白色母粒产品价格使得向怡毗化工的销售单价有所上升，另一方面系受到公司向不同薄膜客户的产品销售结构变动影响。2019-2020 年度，公司向其他同类薄膜产品主要客户销售的白色母粒中新增产品 PET5419，该款 PET 白色母粒主要用于光学薄膜的生产，客户为长阳科技，由于其为宁波当地企业，运输距离较近，且采购量较大，议价能力较强，定价整体偏低，导致毛利率较低，整体拉低了其他同类薄膜产品白色母粒的毛利率水平。剔除 PET5419 的影响后，2019-2020 年度，公司向其他同类薄膜产品主要客户销售的白色母粒毛利率较公司向怡毗化工销售的白色母粒毛利率差异整体较小，主要系客户间 PET 薄膜白色母粒细分规格、应用领域存在差异及不同客户间定价存在差异综合导致。其他同类薄膜产品主要客户中，长阳科技、兰埔成、华清新材料的 PET 薄膜白色母粒应用于光学薄膜的生产，生产成本相对较高，同时该三家客户相对运输距离较近，且采购规模相对较大，因此定价相对较低，导致毛利率低于怡毗化工，山东圣和 PET 薄膜白色母粒应用于食品医药和日用品包装薄膜的生产，应用领域与怡毗化工类似，其毛利率高于怡毗化工，主要系客户运输距离较远，且采购量相对较小，整体定价较高，毛利率较高。因此，上述 PET 薄膜白色母粒细分规格、应用领域差异及不同客户间的定价差异综合导致其他同类薄膜产品毛利率略低于怡毗化工的毛利率。

报告期内，公司向红宇化工、怡毗化工销售的其他母粒产品主要为应用于光

学薄膜的 PET 抗静电功能母粒，其制作工艺复杂，附加值高，毛利率较高；**报告期内**，同类产品其他客户毛利率与怡毗化工毛利率相近。

六、请保荐人、申报会计师发表明确意见，并结合对红宇化工、怡毗化工、天津万华等客户采取的核查措施说明相关销售是否真实准确

（一）核查程序

为核查上述问题，保荐人、申报会计师履行了以下核查程序：

- 1、查阅发行人销售明细表，统计发行人向怡毗化工的产品销售情况；
- 2、获取发行人与怡毗化工的销售合同，了解双方的合同条款内容和权利义务关系；
- 3、访谈怡毗化工，了解双方的合作背景、双方合作模式及原因、终端客户及终端销售情况等内容；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；
- 4、访谈发行人总经理，了解与怡毗化工的合作历史、合作方式，采取目前合作模式的原因；了解怡毗化工及其他同类薄膜客户的定价、调价的业务背景及原因；
- 5、访谈终端客户天津万华、南京亚博联，了解其与怡毗化工的合作背景、采取目前合作模式的原因、经营规模等内容，获取其向怡毗化工采购的宁波色母粒产品的期末库存数据；
- 6、获取怡毗化工色母粒产品销售清单，核查其向终端客户的销售情况；获取发行人向怡毗化工所销售产品的发货记录，分析发行人通过红宇化工、怡毗化工向终端客户销售的产品明细情况；
- 7、通过国家企业信用信息公示系统、企查查、企业官网等查询怡毗化工、天津万华、南京亚博联等企业的基本信息、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；通过企查查、百度搜索引擎等途径了解怡毗化工终端客户的规模及需求情况，分析是否与发行人向其销售的色母粒规模相匹配；

8、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；

9、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；

10、统计怡毗化工产品退换货数据，了解退换货原因；对怡毗化工进行销售穿行测试、销售回款测试，向怡毗化工发函询证，确认收入真实性；

11、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。

（二）核查意见

经核查，保荐人、申报会计师认为：

1、发行人已在招股说明书补充披露与红宇化工、怡毗化工的合作历史、合作方式；发行人与怡毗化工约定了双方的权利义务关系，发行人与怡毗化工终端客户不存在权利义务关系，发行人向怡毗化工销售的终端客户的披露准确，收入确认时点符合《企业会计准则》规定；

2、基于怡毗化工实际控制人所具备的丰富行业经验、发行人及终端客户分别与怡毗化工所形成的良好的合作关系，发行人持续与怡毗化工保持合作而非直接向终端客户销售，该类与贸易商的合作模式符合行业特征，具有合理的原因及商业合理性；发行人能够通过上述客户的合作增加终端客户的数量及需求；

3、发行人已在招股说明书补充披露报告期内通过红宇化工、怡毗化工向终端客户销售的产品明细情况；发行人向怡毗化工的销量和销售价格的波动具有合理原因；

4、发行人向终端客户提供的产品已基本领用，终端客户采购规模与其生产

经营情况匹配；报告期内，公司向怡毗化工销售产品不存在换货情况，退货金额整体较小，不存在异常情况；

5、发行人向红宇化工、怡毗化工销售毛利率高于其他薄膜类色母粒产品毛利率具有合理原因；

6、发行人向怡毗化工的销售真实、准确。

问题 3、关于股东任职单位

根据审核问询回复，发行人持股平台黄润园投资中赵仕良所任职的宁波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，其与发行人无业务关系。王振宙任职的宁波正源会计师事务所系发行人合作伙伴。

请发行人：

(1) 补充披露赵仕良所任职的宁波新辉塑料有限公司报告期内经营情况、是否在发行人与乐金甬兴合作中起到居间或介绍作用，披露其与发行人客户、供应商重叠情况及发行人与相关客户、供应商交易价格的公允性分析。

(2) 补充披露与宁波正源会计师事务所等公司合作情况、相关合作事项对发行人经营业绩的影响，该事务所在相关合作事项过程中是否公正、独立。

(3) 发行人与前述公司及股东是否存在其他利益安排或利益输送的情形。

请保荐人、发行人律师、申报会计师发表明确意见。

【回复】

一、补充披露赵仕良所任职的宁波新辉塑料有限公司报告期内经营情况、是否在发行人与乐金甬兴合作中起到居间或介绍作用，披露其与发行人客户、供应商重叠情况及发行人与相关客户、供应商交易价格的公允性分析

(一) 补充披露赵仕良所任职的宁波新辉塑料有限公司报告期内经营情况、是否在发行人与乐金甬兴合作中起到居间或介绍作用

发行人已在招股说明书“第五节 发行人基本情况”之“八、发行人股本情

况”之“（五）最近一年发行人新增股东”之“5、持股平台外部有限合伙人的相关情况”补充披露如下：

（1）新辉塑料

发行人持股平台黄润园投资的有限合伙人赵仕良所任职的新辉塑料主要从事 ABS、AS 等树脂的贸易，系乐金甬兴的销售代理商。报告期内，新辉塑料的主要财务数据如下：

单位：万元

项 目	2020.12.31/ 2020 年度	2019.12.31/ 2019 年度	2018.12.31/ 2018 年度
资产总额	2,006.26	1,766.10	1,765.95
净资产	437.00	252.19	161.57
营业收入	9,694.62	9,552.85	9,801.56
净利润	184.86	90.90	1.80

注：上表财务数据未经审计

发行人与乐金甬兴的合作始于 2002 年，新辉塑料成立于 2017 年 2 月，新辉塑料成立时间晚于发行人与乐金甬兴的初始合作时间，其未在发行人与乐金甬兴的合作中起到居间或介绍作用。

（二）披露其与发行人客户、供应商重叠情况及发行人与相关客户、供应商交易价格的公允性分析

发行人已在招股说明书“第五节 发行人基本情况”之“八、发行人股本情况”之“（五）首次申报前一年发行人新增股东情况”之“5、持股平台外部有限合伙人的相关情况”之“（1）新辉塑料”补充披露如下：

报告期内，新辉塑料与发行人存在部分客户、供应商重合的情形，具体情况如下：

①重合供应商

报告期内，公司与新辉塑料向重合供应商的采购情况如下：

单位：万元

重合供应商 名称	采购方	主要采购内容	2020 年度	2019 年度	2018 年度
-------------	-----	--------	---------	---------	---------

重合供应商名称	采购方	主要采购内容	2020 年度	2019 年度	2018 年度
乐金甬兴	宁波色母粒	树脂	331.38	4.27	846.32
	新辉塑料	树脂	8,400.50	8,091.70	8,706.77
前程石化	宁波色母粒	树脂	927.34	955.08	833.31
	新辉塑料	树脂	-	-	24.95
宁波江升化工有限公司	宁波色母粒	树脂	452.52	210.18	61.35
	新辉塑料	树脂	-	-	4.20
浙江新长城高分子材料有限公司	宁波色母粒	树脂	113.59	72.80	30.38
	新辉塑料	树脂	32.37	6.64	-
宁波新国集贸易有限公司	宁波色母粒	树脂	-	49.18	-
	新辉塑料	树脂	-	6.39	-
厦门太松新材料有限公司	宁波色母粒	树脂	-	0.96	0.53
	新辉塑料	树脂	269.84	80.02	192.35
合 计	宁波色母粒		1,824.30	1,292.47	1,771.89
	占当期营业成本的比例		7.00%	4.91%	7.96%
	新辉塑料		8,702.35	8,184.75	8,928.27
	占当期营业成本的比例		94.95%	88.08%	92.61%

公司向上述重合供应商采购价格的公允性分析如下：

A、乐金甬兴

报告期内，乐金甬兴为新辉塑料与公司的重合供应商，关于公司向乐金甬兴采购价格的公允性分析，参见招股说明书“第七节 公司治理与独立性”之“八、同业竞争”之“（一）公司与控股股东、实际控制人及其控制的其他企业不存在同业竞争情况”之“2、控股股东、实际控制人亲属控制的企业情况”之“（4）业务情况”之“①供应商重合情况”。

B、前程石化

2018 年度，前程石化为新辉塑料与公司的重合供应商，关于公司向前程石化采购价格的公允性分析，参见招股说明书“第六节 业务与技术”之“四、采购情况和主要供应商”之“（二）前五名供应商采购情况”之“1、公司向前五名供应商的采购情况”之“（1）前程石化相关合作情况说明”。

C、宁波江升化工有限公司

2018 年度，宁波江升化工有限公司为新辉塑料与公司的重合供应商，公司向其采购主要原材料的情况及采购价格的公允性分析如下：

单位：万元、万元/吨

期间	商品名称	金额	占当年向其采购总额的比例	平均采购单价	向其他供应商平均采购单价	差异率
2018年度	POM N90 树脂	61.35	100.00%	1.01	1.02	-0.98%
	合计	61.35	100.00%	-	-	-

由上表可知，公司向宁波江升化工有限公司采购原材料的平均采购单价与向其他供应商平均采购单价差异较小，价格公允。

D、浙江新长城高分子材料有限公司

2019-2020 年度，浙江新长城高分子材料有限公司为新辉塑料与公司的重合供应商，公司向其采购主要原材料的情况及采购价格的公允性分析如下：

单位：万元、万元/吨

期间	商品名称	金额	占当年向其采购总额的比例	平均采购单价	向其他供应商平均采购单价	差异率
2020年度	ABS SD-0150W 树脂	45.47	40.03%	1.20	1.14	5.26%
	PMMA VH001 树脂	42.81	37.68%	1.24	1.34	-7.46%
	其他	25.32	22.29%	-	-	-
	合计	113.59	100.00%	-	-	-
2019年度	PMMA VH001 树脂	61.24	84.12%	1.36	1.48	-8.11%
	其他	11.56	15.88%	-	-	-
	合计	72.80	100.00%	-	-	-

2019 年度，公司向浙江新长城高分子材料有限公司采购 PMMA VH001 树脂的平均采购单价与向其他供应商平均采购单价的差异主要系采购月份差异所致。2019 年 9 月、2019 年 10 月，同时存在 2 家以上（含 2 家）供应商供应该款树脂，公司向浙江新长城高分子材料有限公司采购 PMMA VH001 树脂的平均采购单价与向其他供应商平均采购单价的差异率分别为 1.27%、0.00%，差异较小，价格公允。

2020 年度，公司向浙江新长城高分子材料有限公司采购树脂的平均采购单价与向其他供应商平均采购单价的差异主要系采购月份差异所致。2020 年 9 月，同时存在 2 家供应商供应 ABS SD-0150W 树脂，公司向浙江新长城高分子材料有限公司采购 ABS SD-0150W 树脂的平均采购单价与向其他供应商平均采购单价的差异率为-0.74%，差异较小，价格公允。2020 年度，发行人于 9 月、10 月分别向浙江新长城高分子材料有限公司、宁波保税区跨越进出口有限公司采购 PMMA VH001 树脂，采购价格差异率为-2.63%，差异较小，价格公允。

E、宁波新国集贸易有限公司

2019 年度，宁波新国集贸易有限公司为新辉塑料与公司的重合供应商，公司向其采购主要原材料的情况及采购价格的公允性分析如下：

单位：万元、万元/吨

期间	商品名称	金额	占当年向其采购总额的比例	平均采购单价	向其他供应商平均采购单价	差异率
2019 年度	PC 5800 树脂	34.14	69.42%	1.42	1.30	9.34%
	PC 2100（万华）	15.04	30.58%	1.53	1.36	13.15%
	合计	49.18	100.00%	-	-	-

2019 年度，公司向宁波新国集贸易有限公司采购 PC 5800 树脂的平均采购单价与向其他供应商平均采购单价的差异主要系采购月份差异所致。公司向宁波新国集贸易有限公司采购 PC 2100（万华）树脂的平均采购单价与向其他供应商平均采购单价的差异主要系公司除当年度第一笔订单是通过宁波新国集贸易有限公司采购外，后续订单均直接通过该款树脂的终端生产商采购，获得一定的价格优惠。

F、厦门太松新材料有限公司

2018-2019 年度，厦门太松新材料有限公司为新辉塑料与公司的重合供应商，公司向其采购金额分别为 0.53 万元、0.96 万元，采购金额较小，经核查，采购价格公允，不存在异常情形。

②重合客户

报告期内，公司与新辉塑料向重合客户的销售情况如下：

单位：万元

重合客户名称	销售方	主要销售内容	2020 年度	2019 年度	2018 年度
宁波凯得利电器有限公司	宁波色母粒	色母粒	2.11	4.63	6.07
	新辉塑料	树脂	-	-	4.31
宁波市奉化区晋昇电子科技有限公司	宁波色母粒	色母粒	12.28	10.97	4.37
	新辉塑料	树脂	139.09	84.67	53.09
宁波市希世特塑业有限公司	宁波色母粒	色母粒	-	0.06	-
	新辉塑料	树脂	229.52	53.40	-
宁波市国盛仪表有限公司	宁波色母粒	色母粒	0.04	-	-
	新辉塑料	树脂	491.21	495.27	366.82
合 计	宁波色母粒		14.43	15.66	10.44
	占当期营业收入的比例		0.03%	0.04%	0.03%
	新辉塑料		859.82	663.34	424.22
	占当期营业收入的比例		8.87%	6.63%	4.33%

由上表可知，报告期内，公司向上述重合客户合计销售收入占营业收入的比例低于 0.1%，金额较小。报告期内，公司向上述重合客户销售的产品主要为彩色母粒，整体毛利率分别为 47.47%、44.89%、**48.14%**，毛利率较高的主要原因为上述客户采购量较小、定价较高。公司与上述重合客户不存在关联关系，双方合作均以实际业务为基础，双方根据市场行情协商定价，交易真实、销售价格公允。

二、补充披露与宁波正源会计师事务所等公司合作情况、相关合作事项对发行人经营业绩的影响，该事务所在相关合作事项过程中是否公正、独立

发行人已在招股说明书“第五节 发行人基本情况”之“八、发行人股本情况”之“（五）最近一年发行人新增股东”之“5、持股平台外部有限合伙人的相关情况”补充披露如下：

（2）宁波正源会计师事务所有限公司

发行人持股平台黄润园投资的有限合伙人王振宙任执行董事兼总经理的宁波正源会计师事务所有限公司系宁波市鄞州区当地规模较大的一家会计师事务所，与发行人合作始于 1999 年。

①发行人本次申报材料涉及的与宁波正源会计师事务所有限公司合作事项

发行人本次申报材料涉及的与宁波正源会计师事务所有限公司合作事项如下：

序号	对象	内容	文件出具日期	文件名称
1	色母粒有限	色母粒有限 2004 年国有股转让资产评估事项[注 1]	2004 年 7 月 26 日	《宁波色母粒有限公司股权转让资产评估报告书》 (正评报字(2004)第 229 号)
2	色母粒有限	2013-2016 年度财务数据	-	2013-2016 年各年度《审计报告》
3	色母粒有限职工持股会	职工持股会专项资金账户剩余资产清算审计事项[注 2]	2019 年 9 月 23 日	《审计报告》 (正会审专(2019)1114 号)
4	东钱湖小贷公司	2018-2020 年度 财务报表	-	2018-2020 年 各年度《审计报告》
5	和记塑料	2012 年设立时的验资事项	2012 年 6 月 18 日	《验资报告》 (正会验(2012)1100 号)
6	宁波玛斯特	2007 年设立时的验资事项	2007 年 1 月 4 日	《验资报告》 (正会验(2007)1005 号)
7	宁波玛斯特	2017 年度财务数据	2018 年 4 月 23 日	2017 年度《审计报告》
8	宁波玛斯特	宁波玛斯特清算事项	2018 年 9 月 1 日	《审计报告》 (正会审专(2018)1131 号)

注 1：本次国有股退出的资产评估结果经东钱湖国资办、东钱湖经发局、东钱湖管委会、宁波市人民政府确认合法、有效；

注 2：本次审计结果经色母粒有限职工代表大会确认

由上表可知，发行人本次申报材料涉及的与宁波正源会计师事务所有限公司合作事项主要为发行人报告期外财务报表的审计事项及发行人关联方财务报表的审计事项、验资事项，其中涉及发行人 2004 年国有股转让的资产评估事项已经有权政府部门确认评估结果合法、有效，2019 年职工持股会专项资金账户剩余资产清算审计事项的审计结果已经色母粒有限职工代表大会确认。

上述宁波正源会计师事务所有限公司提供的审计、评估、验资服务，系由该事务所相关专业人员依据职业规范及相关规定公正、独立进行，不影响发行人本次申报材料的真实性、准确性，不会对报告期内发行人经营业绩产生影响，对发行人本次发行上市不存在重大影响。

②其他合作事项

报告期内，宁波正源会计师事务所有限公司与公司的其他合作事项如下：

序号	对象	内容	文件出具日期	文件名称
----	----	----	--------	------

序号	对象	内容	文件出具日期	文件名称
1	色母粒有限	2017 年度的高新技术产品（服务）收入	2018 年 6 月 4 日	《专项审计报告》 （正会审专（2018）1102 号）
2	色母粒有限	2015-2017 年度的研究开发费用	2018 年 6 月 14 日	《专项审计报告》 （正会审专（2018）1103 号）
3	色母粒有限	2015 年 1 月-2017 年 12 月完成的“PET 高反膜专用色母粒的研发及产业化项目”经费到位、使用及经济效益（销售收入和利税）情况	2018 年 10 月 22 日	《专项审计报告》 （正会审专（2018）1156 号）

上述宁波正源会计师事务所有限公司提供的审计服务，系由该事务所专业人员依据职业规范及相关规定公正、独立进行，不会对报告期内发行人经营业绩产生影响，对发行人本次发行上市不存在重大影响。

（3）宁波正源税务师事务所有限公司

发行人持股平台黄润园投资的有限合伙人王振宙任董事的宁波正源税务师事务所有限公司系发行人合作税务师事务所，双方合作始于 2012 年，其主要为发行人提供企业所得税纳税申报事项及研发费用加计扣除事项的鉴证服务。

报告期内，宁波正源税务师事务所有限公司与发行人的合作事项如下：

序号	对象	鉴证内容	文件名称
1	宁波色母粒	2018-2019 年度企业所得税汇算清缴纳税申报事项	2018-2019 年各年度《企业所得税汇算清缴纳税申报鉴证报告》
2	宁波色母粒	2018-2019 年度申请享受研究开发费用加计扣除政策的研究开发费用	2018-2019 年各年度《研究开发费用加计扣除鉴证报告》

上述宁波正源税务师事务所有限公司提供的鉴证服务，系由该事务所专业人员依据职业规范及相关规定公正、独立进行，不会对报告期内发行人经营业绩产生影响，对发行人本次发行上市不存在重大影响。

三、发行人与前述公司及股东是否存在其他利益安排或利益输送的情形

报告期内，发行人与赵仕良、王振宙及二人所任职或投资的公司不存在其他利益安排或利益输送的情形。

四、请保荐人、发行人律师、申报会计师发表明确意见

（一）核查程序

为核查上述问题，保荐人、发行人律师、申报会计师履行了以下核查程序：

1、获取新辉塑料报告期内财务报表、应收账款明细表、应付账款明细表，了解其经营情况，将新辉塑料客户、供应商名单与发行人客户、供应商比对，核实双方客户、供应商重合情况；

2、查阅发行人与新辉塑料重合的客户或供应商之间的交易明细，核查相关交易价格是否公允；

3、访谈乐金甬兴相关业务人员，了解发行人与乐金甬兴的业务合作背景；查阅新辉塑料就相关事项出具的《确认函》；

4、访谈发行人财务总监，了解王振宙所任职的宁波正源会计师事务所有限公司、宁波正源税务师事务所有限公司与发行人的合作情况；查阅相关企业为发行人出具的报告文件，核查前述企业执业资质、执业人员执业资质，分析相关事项对发行人经营业绩的影响；

5、访谈赵仕良、王振宙，了解其投资、任职企业的经营业务及与发行人的合作、交易情况，获取其出具的《确认函》，确认前述股东及相关企业是否与发行人存在其他利益安排或利益输送的情形；

6、对发行人主要客户、供应商进行访谈，确认发行人主要客户、供应商不存在受发行人股东或其他第三方指示进行其他利益安排或利益输送的情形；

7、核查发行人及主要关联方报告期内银行流水，确认发行人及主要关联方不存在与赵仕良、王振宙及其所任职或投资企业的异常资金往来。

（二）核查意见

经核查，保荐人、发行人律师、申报会计师认为：

1、赵仕良任职的新辉塑料未在发行人与乐金甬兴的合作中起到居间或介绍作用；报告期内，新辉塑料与发行人存在部分客户、供应商重合的情形，发行人与相关重合客户、供应商的交易价格公允；

2、王振宙所任职的宁波正源会计师事务所有限公司、宁波正源税务师事务所有限公司存在与发行人合作的情形，相关合作事项由前述事务所公正、独立进

行，不会对报告期内发行人经营业绩产生影响；

3、报告期内，发行人与赵仕良、王振宙及二人所任职或投资的公司不存在其他利益安排或利益输送的情形。

问题 4、关于关联方及乐金甬兴

根据审核问询回复：

(1) 发行人与关联方和记塑料存在部分客户、供应商重叠的情况。2017 年发行人与和记塑料关联交易金额较大。和记塑料目前盈利规模较小，但尚未注销。

(2) 发行人向乐金甬兴采购原材料低于市场报价原因系与市场公开报价相比存在一定还价空间。2017 年 7 月前，发行人通过和记塑料采购的乐金甬兴树脂低于市场公开报价。

请发行人：

(1) 说明和记塑料未注销也未纳入发行人业务体系的原因及合理性，结合和记塑料向发行人重合供应商采购价格与市场价格比较情况，进一步分析和记塑料是否存在向发行人输送利益的情形。

(2) 补充披露发行人与其他关联方重叠客户、供应商的情形，结合相关客户、供应商购销规模和购销价格的公允性分析对发行人的具体影响；发行人关联方与发行人客户、供应商重叠情形是否导致关联方向发行人进行利益输送；发行人防范措施及内控制度是否健全有效。

(3) 进一步说明发行人直接、间接采购乐金甬兴树脂价格低于市场公开报价的原因及合理性，结合发行人采购规模分析前述原材料采购价差对发行人业绩影响。

请保荐人、申报会计师发表明确意见，并说明按照中国证监会《首发业务若干问题解答（2020 年 6 月修订）》问题 54 的要求对发行人、实际控制人、董监高、主要关联方及关键岗位人员相关银行账户资金流水进行核查的情况，包括资金流水的核查范围、异常标准及确定依据、核查程序、核查证据，并结合上述资金流水核查情况就发行人内部控制是否健全有效、是否存在体外资金循环形成销

售回款、承担成本费用的情形发表明确意见。

【回复】

一、说明和记塑料未注销也未纳入发行人业务体系的原因及合理性，结合和记塑料向发行人重合供应商采购价格与市场价格比较情况，进一步分析和记塑料是否存在向发行人输送利益的情形

（一）说明和记塑料未注销也未纳入发行人业务体系的原因及合理性

和记塑料未注销也未纳入发行人业务体系的主要原因如下：

1、和记塑料经营能力稳定，具有一定的盈利能力。和记塑料实际控制人董韶红自 2001 年起开始从事塑料原料的批发零售业务，具有近 20 年的从业经历，和记塑料配备有独立的经营场地、财务体系与业务人员，在相关行业具有独立的采购、销售渠道，其经营能力稳定。

报告期内，和记塑料作为贸易商，其营业毛利分别为 345.82 万元、300.78 万元、**294.02** 万元，具有一定的盈利能力。

因此，和记塑料经营能力稳定，具有一定的盈利能力，其实际控制人未将其注销。

2、和记塑料与发行人的业务存在较大差别。发行人自成立以来专注于从事色母粒的研发、生产、销售和技术服务。发行人自成立以来主营业务、主要产品、主要经营模式未发生重大变化。而和记塑料作为贸易商，其主要业务为从事树脂的贸易。发行人与和记塑料的业务存在较大差别，为将管理能力、业务体系、企业资源、战略方向专注于主营业务，发行人未将和记塑料纳入业务体系。

3、和记塑料代理产品主要为乐金甬兴生产的树脂，上述产品市场供应充足、竞争充分，有较多的替代供应商。

4、和记塑料的股权结构与发行人存在较大差异，将和记塑料纳入业务体系需要得到非关联股东的同意。

综上所述，和记塑料未注销也未纳入发行人业务体系的原因具有合理性。

(二) 结合和记塑料向发行人重合供应商采购价格与市场价格比较情况，进一步分析和记塑料是否存在向发行人输送利益的情形

报告期内，和记塑料与发行人存在部分供应商重合的情形，和记塑料向重合供应商的采购金额分别为 9,497.73 万元、8,444.24 万元、**8,041.45** 万元，其中主要为向乐金甬兴采购，占比分别为 96.28%、94.98%、**97.92%**。

报告期内，和记塑料向乐金甬兴采购的产品以 ABS（主要为 ABS 121H）、AS（主要为 AS 80HF）树脂为主，前述产品采购金额占和记塑料向乐金甬兴采购总额的比例均在 95% 以上。

和记塑料采购上述产品的平均采购单价与公开市场报价的比较情况如下：

单位：万元、万元/吨

树脂种类	期 间	采购金额	和记塑料平均采购单价	公开市场报价平均单价	差异率
ABS 树脂	2020 年度	7,352.38	1.07	1.20	-10.52%
	2019 年度	7,127.73	1.10	1.12	-2.17%
	2018 年度	8,313.92	1.33	1.35	-1.26%
AS 树脂	2020 年度	352.11	0.96	1.07	-10.40%
	2019 年度	662.91	1.06	1.11	-4.93%
	2018 年度	705.57	1.16	1.22	-4.97%

数据来源：中塑在线，公开市场报价为中塑在线采集的贸易商报价数据，其中 ABS 树脂取 ABS 121H 的公开市场报价、AS 树脂取 AS 80HF 的公开市场报价

由上表可知，报告期内，和记塑料向乐金甬兴采购树脂产品的平均采购单价略低于公开市场报价，考虑到和记塑料为乐金甬兴的代理商，其采购价格为乐金甬兴的出厂价，而公开市场报价为中塑在线采集的贸易商报价数据，且包含一定还价空间，该差距具有合理性。2020 年度，上述产品的公开市场报价与和记塑料平均采购单价的差异相对较大，主要原因为 **2020 年度，受新冠疫情、原油供需失衡等因素影响，树脂价格波动剧烈**：2020 年第一季度，市场受国际原油创历史性低价、石化企业去库存、新冠疫情导致下游需求下降等三大因素叠加，价格下降；从第二季度开始，随着国际原油市场供应端收紧，越来越多国家在防控疫情的同时启动复工复产，带动树脂价格不断上涨，部分贸易商更是为了获取更丰厚的利润而封盘惜售。而和记塑料系直接向生产商乐金甬兴采购树脂，

且每次采购均采用“一次定价，分批入库”的采购模式，因此价格波动小于贸易商的公开市场报价，导致两者之间的价差在2020年度大于其他年度。

基于上述分析，和记塑料向乐金甬兴采购原材料的单价与可比单价之间的差异具有商业合理性，价格公允。

关于发行人向重合供应商采购价格的公允性分析，参见招股说明书“第七节 公司治理与独立性”之“八、同业竞争”之“（一）公司与控股股东、实际控制人及其控制的其他企业不存在同业竞争情况”之“2、控股股东、实际控制人亲属控制的企业情况”之“（4）业务情况”之“①供应商重合情况”。

综上所述，和记塑料、发行人向重合供应商采购原材料的价格公允，和记塑料不存在向发行人输送利益的情形。

二、补充披露发行人与其他关联方重叠客户、供应商的情形，结合相关客户、供应商购销规模和购销价格的公允性分析对发行人的具体影响；发行人关联方与发行人客户、供应商重叠情形是否导致关联方向发行人进行利益输送；发行人防范措施及内控制度是否健全有效

报告期内，除和记塑料外，华彩新材料、金中塑化、台州市达纳塑模有限公司（以下简称“台州达纳”）与公司存在部分客户、供应商重合的情形，相关情况补充披露如下：

发行人已在招股说明书“第七节 公司治理与独立性”之“九、关联方、关联关系和关联交易”之“（一）关联方及关联关系”之“5、其他主要关联方”之“（2）其他关联法人”修改、补充披露如下：

华彩新材料、金中塑化、和杰塑化、宁波玛斯特、台州市达纳塑模有限公司（以下简称“台州达纳”）的具体情况如下：

①华彩新材料

.....

D、业务情况

项 目	情 况
-----	-----

项 目	情 况
经营区域	集中于浙江省内
产品或服务的定位	主要从事树脂等塑料原材料的贸易业务
该公司与发行人是否存在竞争关系	否
该公司与发行人的人员、技术、资产、客户、供应商是否存在重叠情形或存在资金往来	a、与公司的技术、资产、 供应商 不存在重合情形； b、除公司董事赵茂华担任其执行董事、总经理外，不存在其他人员重合情形； c、2019 年度，双方部分客户存在重合情形； d、与公司不存在资金往来
未来发行人与该公司是否存在业务竞争的可能	否

2019 年度，公司与华彩新材料存在 1 家客户重合的情形，为金中塑化。报告期内，公司与金中塑化的交易情况及公允性分析参见本节“九、关联方、关联关系和关联交易”之“（二）关联交易”之“2、经常性关联交易”。

报告期内，公司与金中塑化的交易金额较小，采购金额占营业成本的比例不超过 2%，且从 2019 年度开始已完全停止采购；销售金额占营业收入的比例不超过 1%；公司与金中塑化的交易价格公允。因此，上述客户重合情形对公司无重大影响，没有导致关联方向公司进行利益输送。

②金中塑化

.....

D、业务情况

项 目	情 况
经营区域	主要为华东地区，并集中于浙江省内。 2020 年度，浙江省内客户数占其客户总数的 85.06%
产品或服务的定位	主要从事塑料原料、色母粒、颜料、塑料助剂、塑料制品、钛白粉及化工原料等的贸易业务
该公司与发行人是否存在竞争关系	报告期内，金中塑化销售色母粒的金额占其营业收入的比例分别为 11.57%、24.93%、 13.09% ，占发行人主营业务收入的比例分别为 0.77%、1.24%、 0.51% ，该部分业务与公司存在一定竞争关系，但不构成重大不利影响的业务竞争
该公司与发行人的人员、技术、资产、客户、供应商是否存在重叠情形或存在资金往来	a、与公司的人员、技术、资产不存在重合情形； b、报告期内系公司客户，2018 年度系公司供应商；报告期内双方部分供应商、客户存在重合的情形； c、除因上述交易存在正常收、付贷款的资金往来外，与公司不

项 目	情 况
	存在其他资金往来
未来发行人与该公司是否存在业务竞争的可能	金中塑化销售色母粒的业务与公司存在一定竞争关系

报告期内，公司与金中塑化存在部分供应商、客户重合的情形，具体情况如下：

a、供应商重合情况

报告期内，公司与金中塑化存在部分供应商重合的情况，向重合供应商的采购情况如下：

单位：万元

重合供应商名称	采购方	主要采购内容	2020 年度	2019 年度	2018 年度
上海魔核	宁波色母粒	助剂	426.16	342.98	251.00
	金中塑化	助剂	1.02	-	-
明日石化	宁波色母粒	树脂	108.56	499.20	486.28
	金中塑化	树脂	-	4.07	13.71
晶圆材料	宁波色母粒	树脂	25.00	90.31	259.62
	金中塑化	树脂	18.95	124.33	174.68
前程石化	宁波色母粒	树脂	927.34	955.08	833.31
	金中塑化	树脂	73.04	105.51	153.10
绍大进出口	宁波色母粒	树脂	391.77	388.42	447.46
	金中塑化	树脂	-	3.30	-
浙江前浪进出口有限公司	宁波色母粒	树脂	34.96	107.29	144.74
	金中塑化	树脂	79.12	-	17.95
宁波远大[注 1]	宁波色母粒	树脂	42.48	206.97	-
	金中塑化	树脂	21.70	-	59.77
泛华化工[注 1]	宁波色母粒	钛白粉	75.14	240.02	14.66
	金中塑化	钛白粉	1.16	-	-
其他[注 2]	宁波色母粒	树脂、助剂	55.91	4.56	115.50
	金中塑化	树脂、助剂	36.90	3.10	29.33
合 计	宁波色母粒		2,087.32	2,834.83	2,552.56
		占当期营业成本的比例	8.01%	10.76%	11.46%
	金中塑化		231.89	240.31	448.54

重合供应商名称	采购方	主要采购内容	2020 年度	2019 年度	2018 年度
	占当期营业成本的比例		16.67%	13.20%	23.48%

注 1：宁波远大指同一实际控制人控制的远大石化有限公司、宁波远大国际贸易有限公司，其交易金额合并计算，下同；泛华化工指宁波泛华化工科技有限公司，下同

注 2：“其他”为双方报告期各期向其采购金额均小于 100 万元的供应商

由上表可知，报告期内，公司向重合供应商的采购主要集中于 6 家供应商：上海魔核、明日石化、晶圆材料、前程石化、绍大进出口、泛华化工，向前述 6 家供应商的采购金额占公司当期向与金中塑化重合供应商采购总额的比例分别为 89.23%、88.75%、93.61%。公司向前述 6 家供应商采购价格的公允性分析如下：

i、上海魔核

关于发行人向上海魔核采购价格的公允性分析，参见本招股说明书“第六节 业务与技术”之“四、采购情况和主要供应商”之“（四）客户与供应商重叠的情形”之“2、主要重叠客户与供应商具体情况”之“（2）上海魔核”。

ii、明日石化

2018 年度、2019 年度，明日石化为金中塑化与公司的重合供应商，公司向其采购金额分别为 486.28 万元、499.20 万元。2018 年度、2019 年度，公司向明日石化采购主要原材料的情况及公允性分析如下：

单位：万元、万元/吨

期间	商品名称	金额	占当年向其采购总额的比例	平均采购单价	向其他供应商平均采购单价	差异率
2019 年度	LLDPE 6201XR	269.38	53.96%	0.78	0.83	-6.16%
	LDPE H138 (LD251)	108.49	21.73%	0.76	0.76	0.13%
	LLDPE 8320	79.56	15.94%	0.72	0.76	-4.49%
	合计	457.43	91.63%	-	-	-
2018 年度	LLDPE 6101XR	95.42	19.62%	0.87	0.86	0.70%
	LLDPE 6201RQ	92.73	19.07%	0.86	0.86	-0.46%
	LLDPE 8320	85.65	17.61%	0.86	0.84	1.54%
	LDPE 2426H (扬巴)	67.87	13.96%	0.85	0.81	4.69%

期间	商品名称	金额	占当年向其采购总额的比例	平均采购单价	向其他供应商平均采购单价	差异率
	LDPE Q281	60.42	12.43%	1.02	1.01	0.99%
	LLDPE YLJ2650	59.3	12.19%	0.86	0.86	0.58%
	合计	461.39	94.88%	-	-	-

由上表可知，公司向明日石化采购原材料的单价与可比单价之间不存在显著差异；2019年度，LLDPE 6201XR树脂的单价略低于可比单价，主要原因为公司向明日石化采购该款树脂的数量显著高于其他供应商，当年度公司向明日石化采购346.50吨，向其他4家供应商合计采购90.75吨，向明日石化采购数量是向其他4家供应商合计采购数量的3.82倍，因此向明日石化采购有一定的价格优惠，具有商业合理性。综上所述，2018年度、2019年度，公司向明日石化采购原材料的价格公允。

iii、晶圆材料

关于公司2018年度、2020年度向晶圆材料采购价格的公允性分析，参见本节“八、同业竞争”之“（一）公司与控股股东、实际控制人及其控制的其他企业不存在同业竞争情况”之“2、控股股东、实际控制人亲属控制的企业情况”之“（4）业务情况”之“①供应商重合情况”之“C、晶圆材料”。

关于公司2019年度向晶圆材料采购价格的公允性分析如下：

单位：万元、万元/吨

期间	商品名称	金额	占当年向其采购总额的比例	平均采购单价	可比单价	差异率
2019年度	AS D-178HF	53.41	59.14%	1.16	1.11[注1]	4.30%
	ABS A-156	14.51	16.07%	1.12	1.09[注2]	2.75%
	合计	67.93	75.21%	-	-	-

注1：该款商品系向晶圆材料独家采购，因此选取同类产品AS 80HF的公开市场报价作为可比单价，数据来源：中塑在线；

注2：该款商品系向晶圆材料独家采购，因此选取公司当年度采购同类商品ABS 8391的平均采购单价作为可比单价

由上表可知，2019年度，公司向晶圆材料采购的主要商品的平均采购单价与可比单价之间不存在显著差异。AS D-178HF与AS 80HF均具有高流动特性，

但前者具有更高的熔流指数，加工流动性更佳，因此价格高于 AS 80HF；ABS A-156 与 ABS 8391 性能相近，可实现相互替代，公司当年仅在 9 月采购 ABS A-156，平均采购单价为 1.12 万元/吨，当年 10 月公司采购 ABS 8391 的单价为 1.13 万元/吨，两者差异较小。

综上所述，报告期内，公司向晶圆材料采购原材料的价格公允。

iv、前程石化

关于公司向前程石化采购价格的公允性分析，参见本招股说明书“第六节 业务与技术”之“四、采购情况和主要供应商”之“（二）前五名供应商采购情况”之“1、公司向前五名供应商的采购情况”之“（1）前程石化相关合作情况说明”。

v、绍大进出口

2019 年度，绍大进出口为金中塑化与公司的重合供应商。因公司向绍大进出口采购的产品种类较多，产品较为分散，因此分析发行人向其采购公允性时，选取占发行人向其采购总额 5% 以上且同时存在其他供应商的产品进行比较，具体情况如下：

单位：万元、万元/吨

期间	商品名称	金额	占当年向其采购总额的比例	平均采购单价	向其他供应商平均采购单价	差异率
2019 年度	PP T30S	35.44	9.12%	0.97	0.97	0.00%
	LDPE Q281	27.24	7.01%	0.91	0.92	1.30%
	LLDPE 7042 (镇海)	19.53	5.03%	0.70	0.68	2.56%
	合计	82.21	21.16%	-	-	-

由上表可知，公司向绍大进出口采购原材料的单价与可比单价之间不存在显著差异，价格公允。

vi、泛华化工

2020 年度，泛华化工为金中塑化与公司的重合供应商，公司向其采购主要原材料的情况及公允性分析如下：

单位：万元、万元/吨

期间	商品名称	金额	占当年向其采购总额的比例	平均采购单价	公开市场报价	差异率
2020 年度	金红石型钛白粉	75.14	100.00%	1.27	1.34	-4.63%
	合计	75.14	100.00%	-	-	-

数据来源：铁合金在线

由上表可知，公司向泛华化工采购原材料的平均采购单价略低于公开市场报价，考虑到市场报价中包含一定还价空间，该差异具有合理性，价格公允。

b、客户重合情况

报告期内，公司与金中塑化存在部分客户重合的情形，双方向重合客户的销售情况如下：

单位：万元

重合客户名称	销售方	主要销售内容	2020 年度	2019 年度	2018 年度
宁波乐士实业有限公司	宁波色母粒	色母粒	177.68	187.62	207.34
	金中塑化	树脂	820.25	596.22	683.40
上海魔核	宁波色母粒	色母粒	552.46	295.38	155.88
	金中塑化	树脂	6.43	-	-
其他[注]	宁波色母粒	色母粒	107.73	55.38	45.46
	金中塑化	树脂	69.95	9.80	47.86
合计	宁波色母粒		837.87	538.38	408.69
	占当期营业收入的比例		1.95%	1.33%	1.25%
	金中塑化		896.64	606.02	731.26
	占当期营业收入的比例		53.84%	30.66%	35.31%

注：“其他”为双方报告期各期向其销售金额均小于 100 万元的客户

如上表所示，报告期内，发行人向上述重合客户销售金额占营业收入的比例较低，且销售主要集中于宁波乐士实业有限公司、上海魔核，向前述 2 家客户的销售金额占公司当期向与金中塑化重合客户销售总额的比例分别为 88.87%、89.71%、**87.14%**。发行人向宁波乐士实业有限公司、上海魔核的销售公允性分析如下：

i、宁波乐士实业有限公司

报告期内，发行人主要向宁波乐士实业有限公司销售彩色母粒，具体情况如下：

单位：万元

期间	商品名称	金额	占当年向其销售总额的比例
2020 年度	彩色母粒	167.64	94.35%
2019 年度	彩色母粒	178.14	94.95%
2018 年度	彩色母粒	201.96	97.40%

报告期内，发行人向宁波乐士实业有限公司销售彩色母粒的毛利率略高于发行人彩色母粒毛利率，主要系该客户向发行人采购的彩色母粒主要用于洗衣机外观件，对产品品质要求较高，因此毛利率相对较高。报告期内，将色母粒主要用于家电外观件的公司客户主要为松下、苏泊尔（002032）、大金空调，报告期内，公司向前述客户销售彩色母粒的毛利率与公司向宁波乐士实业有限公司销售彩色母粒的毛利率不存在显著差异。因此，发行人与宁波乐士实业有限公司的交易价格公允，不存在异常情形。

ii、上海魔核

关于公司向上海魔核销售价格的公允性分析，参见本招股说明书“第六节业务与技术”之“四、采购情况和主要供应商”之“（四）客户与供应商重叠的情形”之“2、主要重叠客户与供应商具体情况”之“（2）上海魔核”。

iii、其他重合客户

报告期内，公司向其他重合客户主要销售色母粒，销售金额较小。公司与其他重合客户不存在关联关系，双方合作均以实际业务为基础，双方根据市场行情协商定价，交易真实、销售价格公允。

综上所述，报告期内，公司与上述重合供应商的采购金额占营业成本的比例分别为 **11.46%**、**10.76%**、**8.01%**，逐年下降；公司与上述重合客户的销售金额较小，占营业收入的比例不超过 2%；公司与上述重合供应商、客户的交易价格公允。因此，上述供应商、客户重合情形对公司无重大影响，没有导致关联方向公司进行利益输送。

④宁波玛斯特

.....

D、业务情况

项 目	情 况
经营区域	于 2017 年 3 月停止生产经营，于 2018 年 9 月正式注销，注销前其经营区域主要为华东地区，并集中于浙江省内
产品或服务的定位	主要从事色母粒的生产和销售
该公司与发行人是否存在竞争关系	宁波玛斯特的主要产品为色母粒，与公司同属色母粒行业，因其已于 2018 年注销，与公司已不存在竞争关系
该公司与发行人的人员、技术、资产、客户、供应商是否存在重叠情形或存在资金往来	a、与公司的技术、资产、 客户、供应商 不存在重合情形，不是公司的客户、供应商；宁波玛斯特租用公司厂房开展生产经营； b、注销前，公司董事赵茂华曾担任宁波玛斯特董事长、总经理，公司控股股东、实际控制人任卫庆和公司董事、副总经理洪寅曾担任其董事，公司董事会秘书陈建国曾担任其监事，除赵茂华外，其他人员均未实际参与宁波玛斯特之经营； c、除上述情况外，公司与宁波玛斯特人员不存在其他重合情形。在宁波玛斯特停止生产经营阶段，公司根据实际需要雇用了其相关员工，截至 2020 年 12 月 31 日，上述人员仍有 27 人为宁波色母粒员工，占公司员工总数的 8.57% ； d、宁波玛斯特与公司的资金往来情况，参见本节“九、关联方、关联关系和关联交易”之“（二）关联交易”之“3、偶发性关联交易”之“（2）资金往来”
未来发行人与该公司是否存在业务竞争的可能	否

⑤台州达纳

A、基本情况

公司名称	台州市达纳塑模有限公司
成立时间	2015 年 1 月 13 日
注册资本	500 万元
股权结构	张银斐持股 100%
法定代表人	张银斐
住所	浙江省台州市黄岩区北城开发区康强路 37 号
经营范围	塑料制品、模具制造、加工、销售，自有房屋租赁服务，技术进出口与货物进出口

B、业务情况

项 目	情 况
经营区域	主要为华东地区

项 目	情 况
产品或服务的定位	主要从事塑料模具加工业务
该公司与发行人是否存在竞争关系	否
该公司与发行人的人员、技术、资产、客户、供应商是否存在重叠情形或存在资金往来	a、与公司的员工、技术、资产、 供应商 不存在重合情形，不是公司的客户、供应商，2019 年度、2020 年度，双方的部分客户存在重合的情形； b、与公司不存在资金往来
未来发行人与该公司是否存在业务竞争的可能	否

报告期内，公司与台州达纳不存在供应商重合的情形，但存在部分客户重合的情形，与重合客户的交易情况如下：

单位：万元

重合客户名称	销售方	主要销售内容	2020 年度	2019 年度	2018 年度
滁州市博康模具塑料有限公司	宁波色母粒	色母粒	55.21	66.59	100.79
	台州达纳	模具	16.19	84.38	-
浙江嘉特保温科技股份有限公司	宁波色母粒	色母粒	6.31	3.29	-
	台州达纳	模具	7.79	-	-
合 计	宁波色母粒		61.52	69.88	100.79
	占当期营业收入的比例		0.14%	0.17%	0.31%
	台州达纳		23.98	84.38	-
	占当期营业收入的比例		1.24%	4.26%	-

公司向上述重合客户销售产品的公允性分析如下：

a、滁州市博康模具塑料有限公司（以下简称“博康模具”）

报告期内，公司向博康模具销售产品的毛利率高于同类产品毛利率，主要原因为博康模具为西门子电器的供应商，其向公司采购的色母粒主要用于西门子家电产品的外观件，且其中 50% 以上为抗紫外线、抗静电的功能母粒，对产品品质要求较高，公司研发投入较大，因此毛利率相对较高，公司与该客户的销售价格公允，不存在异常情形。

b、浙江嘉特保温科技股份有限公司

报告期内，公司向浙江嘉特保温科技股份有限公司主要销售色母粒，销售金额较小。公司与其不存在关联关系，双方合作均以实际业务为基础，双方根据市

市场行情协商定价，交易真实、销售价格公允。

综上所述，公司与上述重合客户的销售金额较小，占营业收入的比例不超过1%，且交易价格公允。因此，上述客户重合情形对公司无重大影响，没有导致关联方向公司进行利益输送。

⑥与关联方存在重合供应商、客户的总体情况

报告期内，公司与部分关联方存在供应商、客户重合的情形，其中与和记塑料存在重合供应商、客户的相关情况参见本节“八、同业竞争”之“（一）公司与控股股东、实际控制人及其控制的其他企业不存在同业竞争情况”之“2、控股股东、实际控制人亲属控制的企业情况”之“（4）业务情况”；与其他关联方（华彩新材料、金中塑化、台州达纳）存在重合供应商、客户的相关情况汇总如下：

A、供应商重合情况

单位：万元

重合供应商名称	采购方	主要采购内容	2020 年度	2019 年度	2018 年度
上海魔核	宁波色母粒	助剂	426.16	342.98	251.00
	金中塑化	助剂	1.02	-	-
明日石化	宁波色母粒	树脂	108.56	499.20	486.28
	金中塑化	树脂	-	4.07	13.71
晶圆材料	宁波色母粒	树脂	25.00	90.31	259.62
	金中塑化	树脂	18.95	124.33	174.68
前程石化	宁波色母粒	树脂	927.34	955.08	833.31
	金中塑化	树脂	73.04	105.51	153.10
绍大进出口	宁波色母粒	树脂	391.77	388.42	447.46
	金中塑化	树脂	-	3.30	-
浙江前浪进出口有限公司	宁波色母粒	树脂	34.96	107.29	144.74
	金中塑化	树脂	79.12	-	17.95
宁波远大	宁波色母粒	树脂	42.48	206.97	-
	金中塑化	树脂	21.70	-	59.77
泛华化工	宁波色母粒	钛白粉	75.14	240.02	14.66
	金中塑化	钛白粉	1.16	-	-
其他[注 2]	宁波色母粒	树脂、助剂	55.91	4.56	115.50

重合供应商名称	采购方	主要采购内容	2020 年度	2019 年度	2018 年度
	其他关联方	树脂、助剂	36.90	3.10	29.33
合 计	宁波色母粒		2,087.32	2,834.83	2,552.56
	占当期营业成本的比例		8.01%	10.76%	11.46%
	其他关联方		231.89	240.31	448.54

注：“其他”为双方报告期各期向其采购金额均小于 100 万元的供应商

B、客户重合情况

单位：万元

重合客户名称	销售方	主要销售内容	2020 年度	2019 年度	2018 年度
金中塑化	宁波色母粒	色母粒	110.31	121.25	134.61
	华彩新材料	树脂	-	130.45	-
宁波乐士实业有限公司	宁波色母粒	色母粒	177.68	187.62	207.34
	金中塑化	树脂	820.25	596.22	683.40
上海魔核	宁波色母粒	色母粒	552.46	295.38	155.88
	金中塑化	树脂	6.43	-	-
博康模具	宁波色母粒	色母粒	55.21	66.59	100.79
	台州达纳	模具	16.19	84.38	-
其他	宁波色母粒	色母粒	114.04	58.67	45.46
	其他关联方	树脂	77.74	9.80	47.86
合 计	宁波色母粒		1,009.70	729.51	644.08
	占当期营业收入的比例		2.35%	1.80%	1.97%
	其他关联方		920.61	820.85	731.26

注：“其他”为双方报告期各期向其销售金额均小于 100 万元的客户

报告期内，公司与上述重合供应商的采购金额占营业成本的比例分别为**11.46%、10.76%、8.01%**，逐年下降；公司与上述重合客户的销售金额较小，占营业收入的比例不超过**3%**；公司与上述重合供应商、客户的交易价格公允。因此，上述供应商、客户重合情形对公司无重大影响，没有导致关联方向公司进行利益输送。

⑦公司针对与部分关联方存在重合供应商、客户情形的措施及内控制度

报告期内，公司与关联方和记塑料、华彩新材料、金中塑化、台州达纳存在部分供应商、客户重合的情形，为防范上述情形导致关联方与公司进行利益输送，

公司采取了以下措施及内控制度：

A、获取与公司从事类似业务或从事公司上下游业务的关联法人的供应商、客户清单，并与公司供应商、客户清单进行比对，形成《公司与关联法人重合供应商、客户清单》，全面梳理并统计公司与重合供应商、客户的交易情况；

B、与相关中介机构召开“与关联法人存在重合供应商、客户”事项专题研讨会，分析其影响并确定防范利益输送的相关措施；

C、组织与上述关联法人相关的董事、监事、高级管理人员集中培训，深入学习《首发业务若干问题解答（2020年6月修订）》《企业内部控制基本规范》及其配套指引等相关法律法规，树立防范利益输送的红线意识，并出具承诺函；

D、修改公司《采购内控制度》《销售内控制度》《反商业贿赂规定》等相关内部制度，明确对重合供应商、客户参照关联供应商、客户进行管理，落实交易第三方比价机制，保障双方交易价格的公允性；

E、修改公司《内部审计制度》，明确公司审计部门每季度应至少一次对公司与《公司与关联法人重合供应商、客户清单》中所列的供应商、客户的交易是否公允进行专项核查，并将核查结果上报至董事会，形成有效的内部监督机制；

F、发行人出具承诺：将严格遵守相关法律法规及公司内部制度的规定，保证与相关重合供应商、客户的交易公允，不存在利益输送情形。

截至本招股说明书签署日，上述防范措施效果良好、相关内控制度健全有效，部分关联方与公司存在的供应商、客户重合情形对公司无重大影响，没有导致关联方向公司进行利益输送。

三、进一步说明发行人直接、间接采购乐金甬兴树脂价格低于市场公开报价的原因及合理性，结合发行人采购规模分析前述原材料采购价差对发行人业绩影响

报告期内，公司直接、间接采购乐金甬兴树脂产品的情况如下表所示：

单位：万元

供应商名称	2020年度		2019年度		2018年度	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比

供应商名称	2020 年度		2019 年度		2018 年度	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比
乐金甬兴	250.08	95.28%	1.19	84.59%	846.32	96.06%
其他	12.39	4.72%	0.22	15.41%	34.74	3.94%
合 计	262.47	100.00%	1.41	100.00%	881.06	100.00%
占当期营业成本的比 例	1.01%		0.01%		3.96%	

由上表可知，报告期内，公司主要向乐金甬兴直接采购其树脂产品。相关产品价格与市场公开报价的比较情况如下：

单位：万元、万元/吨

期间	树脂型号	供应商名称	采购金额	占比 [注 1]	公司平均采购单价	公开市场报价平均单价[注 2]	公司采购单价与其差异率
2020 年度	AS 80HF	乐金甬兴	249.29	94.98%	1.04	1.07	-3.00%
	合 计	-	249.29	94.98%	-	-	-
2019 年度	ABS HI-140	乐金甬兴	1.19	84.59%	1.19	1.27	-5.95%
	合 计	-	1.19	84.59%	-	-	-
2018 年度	AS 80HF	乐金甬兴	690.74	78.40%	1.17	1.22	-4.31%
	ABS 121H	乐金甬兴	152.04	17.26%	1.27	1.35	-6.27%
	合 计	-	842.78	95.66%	-	-	-

注 1：占比=采购金额/当期采购乐金甬兴树脂的总额；

注 2：数据来源：中塑在线，公开市场报价为中塑在线采集的贸易商报价数据；

由上表可知，报告期内，公司主要向生产商乐金甬兴直接采购其树脂产品，其价格低于公开市场报价，主要系生产商出厂价低于贸易商价格，同时公开市场报价具有一定还价空间，且树脂价格受原材料价格、供求关系等因素影响而有所波动，具有商业合理性。2018 年度，公司采购 ABS 121H 树脂的单价与公开市场报价的差异略大，主要系公司当年度采购该树脂集中于下半年，占采购总量的 91.67%，且其中 12 月单月占 25.00%，而该款树脂在 2018 年下半年呈降价趋势，且降幅较大。若与对应采购月份的公开市场报价比较，则差异率为-3.32%，处于合理区间。

报告期内，若考虑公司平均采购单价与公开市场报价的价差，即假设公司以公开市场报价平均单价采购上述树脂产品，则相关原材料采购价差对发行人经营

业绩的影响情况如下：

单位：万元

项 目	2020 年度	2019 年度	2018 年度
原材料采购价差金额[注 1]	-7.71	-0.08	-41.26
对当期净利润的影响金额[注 2]	-6.55	-0.06	-35.07
占当期净利润的比例	-0.06%	-0.00%	-0.69%

注 1：原材料采购价差金额=（公司平均采购单价-公开市场报价平均单价）×当期原材料采购数量

注 2：已考虑企业所得税的影响

由上表可知，报告期内，公司采购乐金甬兴树脂的价格与公开市场报价的价差对当期净利润的影响金额分别为-35.07 万元、-0.06 万元、-6.55 万元，占当期净利润的比例分别为-0.69%、-0.00%、-0.06%，对发行人经营业绩的影响较小。

四、说明按照中国证监会《首发业务若干问题解答（2020 年 6 月修订）》问题 54 的要求对发行人、实际控制人、董监高、主要关联方及关键岗位人员相关银行账户资金流水进行核查的情况，包括资金流水的核查范围、异常标准及确定依据、核查程序、核查证据，并结合上述资金流水核查情况就发行人内部控制是否健全有效、是否存在体外资金循环形成销售回款、承担成本费用的情形发表明确意见

（一）核查范围、异常标准及确定依据

保荐人、申报会计师按照中国证监会《首发业务若干问题解答（2020 年 6 月修订）》问题 54 的要求执行了核查程序，具体的核查范围，异常标准及确定依据如下：

项 目	发行人	关联法人	关联自然人	个人卡收支
核查范围	发行人在报告期内的所有银行账户对账单（包括报告期内销户的账户）	发行人实际控制人（包括配偶）控制的企业及报告期内与发行人存在关联交易的企业在报告期内的所有银行账户对账单（包括报告期内销户的账户）	实际控制人（包括配偶、父母、配偶父母、成年子女）、持股 5%以上股东、董事（不含独立董事）、监事、高管、出纳、采购经理等自然人在报告期内的所有银行账户对	职工持股会账户、出纳（唐*）、会计（王**、张**）、财务总监（陈忠芳）、销售跟单（杨**）用于发行人业务的银行账户对账单

项 目	发 行人	关 联 法 人	关 联 自 然 人	个 人 卡 收 支
			账单（包括报告期内销户的账户）	
异常标准及确定依据	（1）抽查占总资金规模 70% 以上金额的样本，核查是否存在异常的收支	（1）抽查所有单笔金额 5 万元及以上，以及虽低于 5 万元但异常的资金收支，核查是否存在异常的收支，以及大额资金来源、用途不详情况	（1）抽查所有单笔金额 10 万元及以上，以及虽低于 10 万元但异常的资金收支，核查是否存在大额资金往来较多且无合理解释，或者频繁出现大额存现、取现情形	特殊风险事项，核查每一笔收支的资金来源、资金流向、与公司的关联关系
	（2）银行流水中是否存在与同一个客户的交易次数较为频繁、不符合交易规律的	（2）是否存在与公司客户、供应商或其相关人员发生资金往来情况	（2）是否存在与公司客户、供应商或其相关人员发生资金往来情况	
	（3）大额资金往来是否存在重大异常，是否与发行人经营活动、资产购置、对外投资等不匹配	（3）是否与发行人存在非经营性资金往来、资金占用情形	（3）是否与发行人存在非经营性资金往来、资金占用情形；是否与发行人员工存在异常资金往来	
	（4）发行人与实际控制人（包括配偶）、持股 5% 以上股东、董事、监事、高管、出纳、采购经理及其他公司员工等是否存在异常大额资金往来	（4）关联法人与实际控制人（包括配偶）、持股 5% 以上股东、董事、监事、高管、出纳、采购经理及其他公司员工等是否存在异常大额资金往来	（4）是否存在大额资金来源、用途不详情况	
	（5）发行人是否存在大额或频繁取现的情形，是否无合理解释；发行人同一账户或不同账户之间，是否存在金额、日期相近的异常大额资金进出的情形，是否无合理解释	（5）关联法人是否存在大额或频繁取现的情形，是否无合理解释；关联法人同一账户或不同账户之间，是否存在金额、日期相近的异常大额资金进出的情形，是否无合理解释	（5）是否从发行人获得大额现金分红款、薪酬或资产转让款、转让发行人股权获得大额股权转让款，主要资金流向或用途存在重大异常	

（二）核查程序、核查证据及核查结论

针对发行人的资金流水核查，保荐人、申报会计师按照中国证监会《首发业务若干问题解答（2020年6月修订）》问题54的要求执行了核查程序，具体的核查程序、核查证据及核查结论如下：

1、发行人、关联法人、关联自然人的核查情况

项 目	发行人	关联法人	关联自然人
重点核查方面	一、资金流水的完整性		
核 查 程 序 及 证 据	（1）从基本户开立银行查询并打印已开立银行结算账户清单原件，获取所有账户的报告期银行流水；（2）获取信用报告；（3）对报告期内所有银行账户（包括新设立及注销的）进行银行函证	获取关联法人的已开立银行结算账户清单原件或已注销法人的法定代表人出具的“关于银行账户完整性的承诺函”，获取所有账户的银行流水	（1）获取并查阅了报告期内18个自然人个人银行流水，合计92张卡，获取纳入核查范围的人员出具的“关于个人银行卡完整性的承诺函”；（2）交叉复核交易对手方属于核查范围内的明细，从而核实资金往来的完整性
核查结论	发行人提供的银行资金流水完整	关联法人提供的银行资金流水完整	关联自然人核查对象提供的银行资金流水完整
重点核查方面	二、是否存在体外资金循环情形，是否通过体外资金循环虚增收入、利润		
核 查 程 序 及 证 据	（1）检查发行人期后收款情况，防止企业粉饰现金流甚至虚构收入等情形；（2）根据发生额/笔数确定抽查标准，从银行对账单中抽取单笔金额达到抽查标准的资金流入和流出样本，保证查验比例高于发生额的70%，核查原始凭证（包括但不限于发票、银行进/出账单、合同等），将原始凭证中的交易对方等重点要素同银行流水单上进行核对；（3）将明细账中报告期各期前十大客户的销售收款金额与银行流	（1）从银行对账单中抽取单笔金额5万元以上的资金流入和流出样本，核查是否存在与公司客户、供应商或其相关人员发生资金往来情况，并获取相关交易记录；（2）就是否与主要客户、供应商之间存在其他交易或资金往来的情形对主要客户、供应商进行访谈	（1）从银行对账单中抽取单笔金额10万元以上的资金流水，核查资金来源及用途，访谈当事人核实交易背景信息，并获取相关证据；（2）核查是否存在与公司客户、供应商或其相关人员发生资金往来情况；（3）就是否与主要客户、供应商之间存在其他交易或资金往来的情形对主要客户、供应商进行访谈

项 目	发 行人	关联法人	关联自然人
	水单进行核对，以核查销售和收款的真实性； （4）将明细账中报告期前十大供应商的采购付款金额与银行流水单进行核对，以核查采购和付款的真实性；（5）分析与同一个客户的交易是否符合交易规律		
核查结论	发行人已在招股说明书中披露个人卡收支情况；报告期内发行人不存在通过体外资金循环虚增收入、利润的情形	报告期内，发行人不存在通过关联法人进行体外资金循环虚增收入、代垫成本费用、虚增利润的情形	发行人已在招股说明书中披露个人卡收支情况；报告期内发行人不存在通过关联自然人进行体外资金循环虚增收入、代垫成本费用、虚增利润的情形
重点核查方面	三、是否充分披露关联方关系及其交易、是否存在资金占用、以及资金往来的实质性问题		
核 查 程 序 及 证 据	（1）交易对手方为关联方的，了解交易背景，获取相关证据，并判断上述是否构成资金拆借或关联交易；（2）核查是否存在与自然人以及除客户、供应商之外的法人间的异常资金往来	核查是否与发行人存在非经营性资金往来、资金占用情形	核查是否与发行人存在非经营性资金往来、资金占用情形
核查结论	发行人已在招股说明书中充分披露报告期内的关联关系、关联交易以及关联方资金往来，不存在关联方资金占用的情况	发行人已在招股说明书中充分披露报告期内的关联关系、关联交易以及关联方资金往来，不存在关联方资金占用的情况	发行人已在招股说明书中充分披露报告期内的关联关系、关联交易以及关联方资金往来，不存在关联方资金占用的情况
重点核查方面	四、是否存在银行账户不受发行人控制或未在发行人财务核算中全面反映的情况，是否存在发行人银行开户数量等与业务需要不符的情况		
核 查 程 序 及 证 据	匹配发行人银行账户数量、开户所在地与实际经营地点及业务规模的合理性	/	/
核查结论	发行人银行开户数量具有合理性；发行人已在招股说明书披露个人卡收支情况；报告期内发行人不存在其他不受发	/	/

项 目	发 行人	关 联 法 人	关 联 自 然 人
	行人控制或未在发行人财务核算中全面反映的银行账户		
重点核查方面	五、是否存在股份代持或者疑似代持的情形		
核 查 程 序 及 证 据	/	/	(1) 核查股东出资来源, 并获取相关证据(包括但不限于出资银行回单、工商资料等原始文件); (2) 核查股东获得的现金分红款或股权转让款的资金流向或用途, 并获取相关证据或说明
核 查 结 论	/	/	报告期内, 除发行人已在招股说明书披露的股份代持及其解除情况外, 不存在其他股份代持或者疑似代持的情形

2、个人卡收支的核查情况

重点核查方面	核查程序及证据	核查结论
了解个人卡收支的基本情况	(1) 了解个人卡、使用背景、资金来源等问题; (2) 取得并查阅个人卡银行流水, 逐笔核对其资金流向、背景原因及相关证据	发行人在报告期内存在个人卡收支, 属于财务内控不规范的情形, 发行人已按照《创业板股票首次公开发行上市审核问答》问题 25 的相关规定, 在招股说明书披露相关财务内控不规范情形发生的原因、性质、时间及频率、金额及比例、整改措施等
核查个人卡的规范整改情况	(1) 获取个人卡注销证明; (2) 了解发行人《资金管理制度》等内控制度, 确定是否得到有效执行; (3) 获取发行人董事、监事、高管出具的规范性兜底承诺	截至 2019 年 7 月末, 通过个人卡代收代付公司款项的行为已全面停止, 相关个人卡与公司之间的往来挂账款项已于 2019 年 9 月结算完毕, 相关资金已收回至公司银行账户, 公司的资金收付业务一律通过公司账户执行; 截至 2020 年 6 月末, 公司已注销非日常生活用途个人卡, 相关人员已承诺不再使用个人卡代收代付公司款项; 公司已组织董事、监事、高级管理人员及财务人员等集中培训, 深入学习《公司法》《中华人民共和国商业银行法》《首发业务若干问题解答》《深圳证券交易所创业板股票首

重点核查方面	核查程序及证据	核查结论
		次公开发行上市审核问答》等相关规定，提高财务规范运行的意识；进一步建立健全《货币资金管理制度》《报销管理制度》《内部审计制度》等财务管理制度
个人卡事项核算是否符合企业会计准则，不存在通过体外资金循环粉饰业绩的情形	(1)将个人卡对手方与公司员工花名册进行匹配，确认对手方为公司员工的范围；(2)查验个人卡体外发放薪酬的具体流水及明细情况，与公司工资奖金发放审批表及薪酬明细表核对相关数据是否一致；(3)查验个人卡体外发放报销款涉及的报销单据、报销审批流程；(4)查验个人卡代收的房租及水电费合同、房屋出售相关合同、单据、废旧物资及零星物资销售记录等	(1)发行人已对个人卡的相关收入、支出按业务实质对相关资产、负债、损益等科目进行相应会计处理调整，具有准确性和完整性；(2)发行人不存在通过体外资金循环粉饰业绩的情形
核查个人卡资金的来源，是否存在体外资金循环情形，是否通过体外资金循环虚增收入、利润	核查个人卡资金来源，将个人卡对手方与发行人客户及供应商、发行人关联方进行匹配，确认资金来源包括账外房租等收入、员工车辆押金缴入、公司账面流出部分，核查发行人对相关会计处理进行的调整是否准确、完整	发行人的个人卡资金来源除了自有账户流出外，其余来源于账外房租等收入及员工车辆押金缴入，已在招股说明书进行披露；发行人不存在通过体外资金循环虚增收入、利润的情况

五、请保荐人、申报会计师发表明确意见

(一) 核查程序

为核查上述问题，保荐人、申报会计师履行了以下核查程序：

1、访谈和记塑料实际控制人、实地走访和记塑料经营场地、获取其报告期内采购、销售清单，查阅国家企业信用信息公示系统、中塑在线等公开信息平台，了解和记塑料业务开展情况及其代理产品的市场供应情况；获取和记塑料报告期内财务报表，了解其盈利情况；

2、访谈发行人实际控制人，了解发行人与和记塑料业务开展情况以及未将和记塑料纳入业务体系的原因；

3、统计和记塑料向乐金甬兴采购产品的种类及单价信息，获取上述产品的公开市场报价及相关市场行情报告，比较上述价格的差异并分析公允性；

4、获取聚溢塑胶、华彩新材料、金中塑化、宁波玛斯特、台州达纳等与发行人从事相似业务或从事发行人上下游业务的关联法人报告期各期的供应商、客户清单，与发行人客户、供应商清单进行比较，梳理发行人与上述关联法人报告期各期客户、供应商重合名单，统计发行人与上述客户、供应商交易金额；获取其他关联法人提供的与发行人不存在客户、供应商重合情形的确认函；

5、获取公司向上述关联方重合供应商的采购单价，以及向其他供应商采购同类商品的价格或其公开市场报价及相关市场行情报告，比较上述价格的差异并分析公允性；

6、获取公司向上述重合客户销售商品的毛利率，以及向其他客户销售商品的毛利率，比较上述毛利率的差异并分析价格公允性；

7、获取华彩新材料、金中塑化、宁波玛斯特报告期内银行流水，访谈聚溢塑胶、华彩新材料、金中塑化、宁波玛斯特、台州达纳实际控制人，获取聚溢塑胶、华彩新材料、金中塑化、宁波玛斯特、台州达纳出具的确认函，核查上述关联方是否存在向发行人输送利益的情形；

8、获取并查阅发行人《采购内控制度》《销售内控制度》《反商业贿赂规定》《内部审计制度》等内部制度，核查其是否对与关联方重合供应商、客户情况规定相关措施及内控制度，并核查相关措施及内控制度的执行情况；获取发行人出具的承诺，确认其与相关重合供应商、客户的交易价格公允，不存在利益输送情形；

9、获取发行人采购清单，统计其直接、间接采购乐金甬兴树脂的价格，以及相关树脂的公开市场报价及相关市场行情报告，比较上述价格的差异并分析公允性，并分析采购价差对发行人经营业绩的影响；

10、按照中国证监会《首发业务若干问题解答（2020年6月修订）》问题54的要求对发行人、实际控制人、董监高、主要关联方及关键岗位人员相关银行账户资金流水进行核查，具体见本回复“问题4”之“四”。

（二）核查意见

经核查，保荐人、申报会计师认为：

1、发行人已说明和记塑料未注销也未纳入发行人业务体系的原因，相关情况具有合理性，和记塑料不存在向发行人输送利益的情形；

2、发行人已补充披露其与其他关联方重叠客户、供应商的情形，上述情形对发行人无重大影响；发行人关联方与发行人客户、供应商重叠情形没有导致关联方向发行人进行利益输送；发行人防范措施及内控制度健全有效；

3、发行人已说明其直接、间接采购乐金甬兴树脂价格低于市场公开报价的原因，具有合理性，前述原材料采购价差占发行人当期净利润的比例较低，对发行人经营业绩的影响较小。

4、发行人内部控制健全有效、不存在体外资金循环形成销售回款、承担成本费用情形。

问题 5、关于毛利率

根据审核问询回复，报告期内，公司毛利率水平高于同行业可比公司，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。

请发行人：

(1) 结合同行业可比公司下游客户及应用领域、客户集中度、单位产品价格与成本情况等进一步分析并披露发行人各类色母粒产品高于同行业可比公司可比产品的原因及合理性；主要产品平均销售单价较同行业可比公司更高是否符合商业逻辑。

(2) 进一步分析报告期内普通黑色母粒毛利率较高的原因及合理性，发行人白色母粒 2020 年 1-6 月毛利率上升较多的原因及合理性。

(3) 结合发行人具体竞争优势、技术壁垒说明未来是否存在竞争加剧的风险。

请保荐人、申报会计师发表明确意见。

【回复】

一、结合同行业可比公司下游客户及应用领域、客户集中度、单位产品价格

与成本情况等进一步分析并披露发行人各类色母粒产品高于同行业可比公司可比产品的原因及合理性；主要产品平均销售单价较同行业可比公司更高是否符合商业逻辑

(一) 结合同行业可比公司下游客户及应用领域、客户集中度、单位产品价格与成本情况等进一步分析并披露发行人各类色母粒产品高于同行业可比公司可比产品的原因及合理性

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

4、主营业务毛利率的同行业可比上市公司对比分析

(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：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 2：截至本招股说明书签署日，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 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，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平均比例为 **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）、深圳市兴华颜料色母有限公司（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	
	彩色母粒		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	
	功能母粒		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	
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	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	化纤行业等	2018-2020 年 1-6 月，前五大客户销

公司名称	产品类别	主要客户	应用领域	客户集中度
	母粒、白色母粒、功能母粒	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		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、帝斯曼 、农夫山泉、得力集团、奥克斯、和昇塑料、嘉美塑料等	食品接触塑料制品、电子电器、日化用品、日用品等	报告期内，前五大客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

项 目	2020 年度	2019 年度	2018 年度
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。

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。

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%

项 目		2020 年度	2019 年度	2018 年度
	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。

（二）主要产品平均销售单价较同行业可比公司更高是否符合商业逻辑

发行人已在招股说明书“第八节 财务会计信息与管理层分析”之“九、经营成果分析”之“（二）营业收入分析”之“6、产品定价与市场价格、同行业可比上市公司比较情况”补充披露如下：

（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：截至本招股说明书签署日，美联新材、道恩股份、苏州宝丽迪暂未披露 2020 年度其各类色母粒平均单价情况，美联新材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，苏州宝丽迪财务数据为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。

二、进一步分析报告期内普通黑色母粒毛利率较高的原因及合理性，发行人白色母粒 2020 年 1-6 月毛利率上升较多的原因及合理性

（一）通用黑色母粒毛利率情况

报告期内，公司黑色母粒按产品品质划分销售情况如下：

单位：万元

项 目	2020 年度		2019 年度		2018 年度	
	销售收入	毛利率	销售收入	毛利率	销售收入	毛利率
高黑高亮黑色母粒	4,005.66	50.13%	2,659.18	46.61%	2,107.98	41.90%
通用黑色母粒	2,151.65	37.74%	1,969.18	32.15%	1,519.63	29.18%
合 计	6,157.31	45.80%	4,628.36	40.46%	3,627.61	36.58%

报告期内，公司通用黑色母粒毛利率较高，主要原因为：

1、中小型客户较多

报告期内，公司通用黑色母粒按客户规模划分情况如下：

单位：万元

项 目		2020 年度	2019 年度	2018 年度
年销售额 >30 万元	销售额	1,086.67	955.94	703.88
	毛利率	33.16%	25.92%	23.00%
年销售额 ≤30 万元	销售额	2,151.65	1,013.24	815.75
	毛利率	42.42%	38.03%	34.52%

由上表可知，报告期内，公司通用黑色母粒客户中，中小型客户较多，此类客户采购量较小，议价能力较弱，公司对其毛利率相对较高。

2、公司技术水平和产品品质较高

基于三十多年的生产经营，公司积累了丰富的高品质黑色母粒生产经验。在通用黑色母粒制备过程中，公司采用高色素炭黑为着色剂，辅以耐高温、高分散性的分散剂，通过优化密炼机、螺杆挤出机的组合，以及螺杆挤出机组螺杆排列组合的方式，可实现炭黑在黑色母粒产品内的良好分散，产品品质较高，毛利率相对较高。

3、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，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，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，实现较高的毛利率。

（二）白色母粒 2020 年 1-6 月毛利率上升较多的原因及合理性

2020 年 1-6 月，公司白色母粒产品毛利率较上年度上升 4.26%，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 5.73%）导致成本下降所致。

受原材料采购单价下降的影响，2020 年 1-6 月，公司白色母粒产品平均单位成本由 1.43 万元/吨下降至 1.34 万元/吨，较上年度下降 0.09 万元/吨，下降幅度 6.76%，其中，LG 集团、长阳科技等白色母粒前五大客户平均单位成本均较上年度下降较多，导致公司白色母粒产品毛利率较上年度上升。

2020 年 1-6 月，公司白色母粒产品平均单位成本较上年度下降 0.09 万元/吨，主要系原材料采购单价下降导致生产成本下降所致。2020 年 1-6 月，公司白色母粒产品主要原材料树脂、钛白粉平均采购单价分别较上年度下降 17.86%、2.03%，导致公司白色母粒产品单位材料成本由 1.27 万元/吨下降至 1.17 万元/吨，较上年度下降 0.10 万元/吨，进而导致公司白色母粒产品平均单位成本下降。

综上所述，2020 年 1-6 月，公司白色母粒产品毛利率较上年度上升较多，主要系原材料采购单价下降导致生产成本下降所致。

三、结合发行人具体竞争优势、技术壁垒说明未来是否存在竞争加剧的风险

（一）公司竞争优势情况

公司是国内最早从事色母粒研究和生产的单位之一，经过三十多年的稳定发展，形成了如下竞争优势：

1、技术研发优势。公司的技术优势包括先进的配色技术、自创的模拟顾客生产工艺的试样试产机制、实现颜料均匀分散的生产技术工艺。公司具有较强的研发能力，依托省级企业技术中心作为公司创新平台，进行新产品、新配方的研

发，不断满足下游市场的新需求。公司的研发队伍经验丰富，在 高分子材料领域开展技术攻关和技术创新。

2、客户资源优势。经过多年发展，公司凭借着领先的技术水平和稳定的产品质量，产品受到下游客户广泛的认可，已经成为 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的供应商，并与其建立了长期稳定的合作关系。

3、产品质量优势。公司领先的配色技术和不断提高的生产工艺水平，是保障公司产品质量的基础，同时，公司建立了一套完整、严格的质量控制体系，在采购环节、生产环节、销售环节实施了完备的质量检验程序，以确保产品质量的稳定性和一致性。

4、配套技术服务优势。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，使公司在与同行业公司的竞争中保持优势地位。

5、品牌优势。经过三十多年的经营发展，公司建立了自己的品牌体系，在国内 外色母粒行业均具有较高的品牌知名度和影响力。公司所拥有的“Mingzhou”商标被认定为浙江省著名商标，在市场上享有较高的品牌知名度和美誉度。

6、标准制定优势。公司是行业标准的主要制定者之一，主持或参与起草了 5 项色母粒行业标准，参与修订了 4 项上下游行业标准。公司在标准制定方面的优势既是公司行业地位和技术能力的体现，又进一步提升了公司在行业内的影响力，使公司在技术标准、产品标准上更有话语权和先发优势。

7、管理优势。公司的管理团队拥有多年的色母粒行业的从业和管理经验，对产品技术、市场需求和行业发展趋势均有深刻的理解。公司管理团队结构稳定、目标一致，确保了公司经营运作、技术研发、客户维护等能够有效执行。

（二）行业壁垒情况

低端色母粒市场进入门槛较低，我国色母粒行业存在上千家中小微企业，中高端色母粒市场进入门槛相对较高，对色母粒生产企业自身技术和研发、生产工艺、品牌等均有较高的要求，具体情况如下：

1、技术和研发壁垒。色母粒作为一种高分子复合着色材料，其关键技术为配色技术，也即选择合适的颜料、树脂、助剂等原料进行配方设计并将其加工成符合客户要求的颜色、性能的色母粒产品的技术。着色配方对色母粒的影响最为直接，往往轻微调整都会对色母粒的着色效果和性能产生较大差异，进而影响下游应用领域的产品性能。

2、生产工艺壁垒。色母粒生产对生产设备及工艺技术都有很高的要求，生产过程中需要选择合适的生产设备，使用先进的生产工艺，使得颜料能均匀分散，下游塑料制品使用后才能有好的色相、光泽和质量，后期也需要对生产设备进行适用性改进。

3、客户及品牌壁垒。色母粒在下游企业生产环节中成本占比较低，但是对塑料制品的美观和品质具有重要影响。因此，下游客户非常注重色母粒的品质等级和质量稳定性，一旦合作关系确定，为了保证产品质量的稳定，下游客户往往不会轻易改变原有的色母粒供应商，从而形成采购黏性。尤其对于塑料制品企业中的知名客户，其对价格敏感性较低，更加看重供应商的品牌形象所代表的生产技术和产品质量，具有市场影响力的品牌形象需要长期经营方能建立，对新进入者构成进入壁垒。

（三）市场竞争加剧的风险

发行人已在招股说明书“重大风险提示”之“一、特别风险提示”之“（三）市场竞争加剧的风险”补充披露如下：

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，目前公司尚未形成绝对竞争优势，行业壁垒也存在减弱的风险，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、销售价格及毛利率水平产生不利影响。

四、请保荐人、申报会计师发表明确意见

（一）核查程序

1、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、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；

3、获取发行人报告期各期的销售台账，统计并分析各类产品的销售数量、销售金额、销售单价及毛利率情况；

4、获取发行人主要客户的销售合同，了解合同的主要条款；

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

6、访谈公司总经理、分管生产副总经理、财务总监等相关人员，了解公司黑色母粒产品的工艺特点、技术难点等事项；

7、访谈公司总经理、分管生产副总经理、财务总监等相关人员，了解公司2020年1-6月白色母粒产品生产成本的变动等事项。

（二）核查意见

经核查，保荐人、申报会计师认为：

1、发行人各类色母粒产品高于同行业可比公司可比产品主要系下游客户及产品应用领域存在差异、公司市场竞争力突出、产品定价较高等原因所致，具有合理性；公司主要产品毛利率、平均销售单价较同行业可比公司更高符合商业逻辑。

辑；

2、报告期内，发行人通用黑色母粒毛利率较高主要系中小型客户较多、技术水平和产品品质较高、品牌知名度较高所致，具有合理性；2020年1-6月，发行人白色母粒产品毛利率上升较多主要系原材料采购单价下降导致生产成本下降所致，具有合理性；

3、发行人已形成一定的竞争优势，色母粒行业也具有一定的技术壁垒，但未来仍存在竞争加剧的风险，发行人已作出风险提示。

（以下无正文）

（本页无正文，为《关于宁波色母粒股份有限公司申请首次公开发行股票并在创业板上市的审核中心意见落实函的回复》之发行人盖章页）



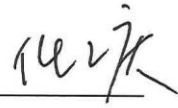
宁波色母粒股份有限公司

2021年3月24日

发行人董事长声明

本人已认真阅读宁波色母粒股份有限公司本次审核中心意见落实函回复报告的全部内容，确认审核中心意见落实函回复报告内容不存在虚假记载、误导性陈述或者重大遗漏，并对其真实性、准确性、完整性、及时性承担相应法律责任。

董事长：



任卫庆



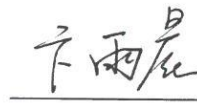
保荐人（主承销商）声明

本人已认真阅读宁波色母粒股份有限公司本次审核中心意见落实函回复报告的全部内容，了解报告涉及问题的核查过程、本公司的内核和风险控制流程，确认本公司按照勤勉尽责原则履行核查程序，审核中心意见落实函回复报告不存在虚假记载、误导性陈述或者重大遗漏，并对上述文件的真实性、准确性、完整性、及时性承担相应法律责任。

保荐代表人：

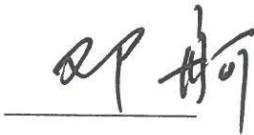


顾盼



卞雨晨

总经理：



邓舸



2021年5月24日