



关于铜陵洁雅生物科技股份有限公司
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）



（内蒙古自治区呼和浩特市武川县腾飞大道1号四楼）

二〇二一年六月

深圳证券交易所：

贵所于 2021 年 5 月 31 日出具的《关于铜陵洁雅生物科技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（2021）010604 号】（以下简称“《意见落实函》”）已收悉。国融证券股份有限公司（以下简称“保荐机构”）作为铜陵洁雅生物科技股份有限公司（以下简称“发行人”、“公司”或“洁雅股份”）首次公开发行股票并在创业板上市的保荐机构，已会同发行人、容诚会计师事务所（特殊普通合伙）（以下简称“申报会计师”）、上海天衍禾律师事务所（以下简称“发行人律师”），就需要发行人及各相关中介机构做出书面说明和核查的有关问题逐项落实，并对招股说明书等申请文件进行了相应的修改、补充完善。现将意见落实函回复如下，请予以审核。

如无特别说明，本意见落实函回复中使用的简称或专有名词与《铜陵洁雅生物科技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（上会稿）》中的释义相同。

在本意见落实函回复中，合计数与各分项数值相加之和在尾数上存在差异，均为四舍五入所致。

本意见落实函回复的字体：

意见落实函所列问题	黑体（加粗）
对意见落实函所列问题的回答	宋体（不加粗）
对招股说明书的修改、补充	楷体（加粗）

目 录

1. 关于发行人与金佰利集团交易的会计处理.....	4
2. 关于产品毛利率情况	8
3. 关于期后业绩.....	16
4. 关于发行人核心竞争力	23
5. 关于疫情影响.....	31
6. 关于环保事项的核查	37

1. 关于发行人与金佰利集团交易的会计处理

申报文件显示，发行人将与金佰利集团之间的交易由总额法更正为净额法核算。同时，发行人认定与金佰利集团业务相关的无纺布属于公司资产，并将其作为存货核算。

请发行人结合与金佰利集团的业务实质、对相关货品的所有权认定情况、相关债权债务的承担情况、金佰利集团对相关存货的计量情况等，分析并披露发行人将相关货品作为发行人存货核算是否符合《企业会计准则》的规定，相关会计处理的依据是否充分。

请保荐人、申报会计师发表明确意见。

【回复】

一、请发行人结合与金佰利集团的业务实质、对相关货品的所有权认定情况、相关债权债务的承担情况、金佰利集团对相关存货的计量情况等，分析并披露发行人将相关货品作为发行人存货核算是否符合《企业会计准则》的规定，相关会计处理的依据是否充分。

发行人已在招股说明书“第六节 业务与技术”之“三、发行人主要产品销售情况和主要客户”之“（三）客户供应商重叠情况”之“1、报告期内客户供应商重叠情况”之“（1）金佰利集团”中补充披露如下：

“⑨公司将与金佰利集团业务相关无纺布作为公司存货核算符合《企业会计准则》的规定

公司采购与金佰利集团业务相关的无纺布，该类无纺布经公司验收入库后所有权发生转移，后续由公司承担无纺布的保管与灭失风险以及相关完整债权债务。此外，金佰利集团和大连瑞光向公司销售无纺布并确认结转无纺布销售成本。因此，公司将金佰利集团业务相关的无纺布作为存货核算符合《企业会计准则》相关规定，具体原因如下：

A、公司与金佰利集团的业务实质

公司与金佰利集团之间的业务实质上是受托加工业务。该类受托加工业务中，金佰利集团和大连瑞光向公司销售主要原材料无纺布，并开具了等额的增值税专用发票，同时公司按照订单支付无纺布全额采购价款，公司承担了无纺布采购相关的债务。公司对金佰利集团业务中采购的无纺布与其他产品销售业务中采购的无纺布适用相同的业务流程，上述两者在原材料验收及入库、原材料保管及生产领用、财务结算及对账等各项环节上没有区别。

因此，公司将金佰利集团业务相关的无纺布作为存货列报核算，恰当并清晰地反映了公司所拥有的无纺布资产情况以及应付金佰利集团、大连瑞光的债务情况，有助于财务报告使用者阅读并了解公司的资产及负债信息，提高了财务报告信息的可理解性。

B、对相关货品的所有权认定情况

公司采购金佰利集团业务相关无纺布时，公司根据独立签订的采购订单收取等额增值税专用发票，并按照发票金额支付材料价款；无纺布运至公司后，相关检测验收工作由公司独立完成，如公司因原材料验收环节失误导致最终生产的产品质量不合格，公司需承担最终产品质量责任风险；无纺布经验收入库后，公司承担无纺布的保管责任，对无纺布的损坏或灭失负责。

在无纺布的采购和使用中，公司主要通过无纺布备货计划、采购入库、仓储管理、生产排期、生产工艺以及质量管理等独立完整的产供销体系，主导并控制该类无纺布的生产加工过程；公司综合考虑原材料价格、人员薪酬、生产工艺复杂程度、市场供需状况以及合理利润等因素后向客户提出报价，当月领用无纺布的单位加权平均成本构成了公司向金佰利集团报价及获得收益的基础。公司实际占有并使用无纺布从中获益。

因此，公司拥有该类无纺布的所有权。

C、相关债权债务的承担情况

在金佰利集团业务中，公司与金佰利集团、大连瑞光之间的采购和销售流程各自独立进行，分别结算采购产生的应付账款和销售产生的应收账款，且采购付款与销售收款亦相互独立；公司分别承担采购无纺布形成的债务和享有销售相关产品形成的债权。

因此，公司对上述债权债务分别进行独立核算，各自完整反映，与相关存货列报相匹配。

D、金佰利集团对相关存货的计量情况

通过向金佰利集团相关人员了解，金佰利集团根据公司提供的诺邦股份无纺布送货报告进行系统收货并转卖，金佰利集团确认无纺布收入和成本。

综上，公司与金佰利集团之间的业务实质上是受托加工业务，公司完成采购入库后，相关无纺布的所有权转移给公司，公司分别承担采购无纺布形成的债务和享有销售湿巾产品形成的债权，金佰利集团向公司提供无纺布并作为销售业务确认销售收入和成本。基于上述情况，公司将相关货品作为存货核算符合《企业会计准则》的规定，相关会计处理的依据充分。”

二、中介机构核查意见

（一）核查过程

保荐机构及申报会计师执行了以下核查程序：

1、检查发行人与金佰利集团之间整体业务相关的框架协议和采购订单、销售和采购相关凭证单据、采购付款及销售回款相关银行流水等交易往来情况；

2、访谈了解发行人与金佰利集团整体业务的具体情况，包括业务背景和实际开展情况、合同签订情况、最终产品销售定价情况、采购价款支付及销售价款收取情况等；

3、访谈了解发行人对于材料验收入库、材料保管及领用等具体流程；

4、向金佰利集团相关人员了解其对相关存货的计量情况；

5、对照《企业会计准则》及其相关规定，结合发行人与金佰利集团之间整体业务实质，分析发行人相关会计处理是否符合相关规定。

（二）核查意见

经核查，保荐机构及申报会计师认为：

发行人与金佰利集团之间的整体业务实质上是一种原材料所有权发生转移，并由发行人完全承担原材料的质量风险、后续保管和灭失风险以及相应完整债权债务的受托加工业务。从金佰利集团采购的相关货品的所有权属于发行人，发行人分别承担相关采购与销售形成的债权与债务，同时金佰利集团和大连瑞光向发行人销售无纺布后，不再将该类无纺布作为存货列报。基于上述情况，发行人将相关货品作为发行人存货核算符合《企业会计准则》的规定，相关会计处理的依据充分。

2. 关于产品毛利率情况

申报文件显示：

(1) 报告期内，发行人婴儿系列湿巾毛利率分别为 25.02%、33.38%和 34.65%，毛利率逐年增长；同行业可比公司维尼健康同期婴儿湿巾毛利率分别为 38.65%、37.40%和 31.43%。

(2) 报告期内，发行人医用及抗菌消毒系列湿巾毛利率分别为 29.36%、36.48%和 34.01%，毛利率波动幅度较大；同行业可比公司维尼健康同期医用及抗菌消毒系列湿巾毛利率分别为 35.03%、32.42%和 33.66%。

请发行人结合上述产品报告期内销售价格、下游需求变动情况、上游原材料价格变动、成本结转和单位成本变动情况、同行业可比公司相关情况，进一步量化分析发行人相关产品毛利率变动情况与同行业可比公司存在差异的原因、发行人相关产品毛利率的合理性。

请保荐人、申报会计师发表明确意见，说明对发行人采购及生产成本完整性及主要供应商所采取的核查程序、核查比例、核查结论。

【回复】

一、请发行人结合上述产品报告期内销售价格、下游需求变动情况、上游原材料价格变动、成本结转和单位成本变动情况、同行业可比公司相关情况，进一步量化分析发行人相关产品毛利率变动情况与同行业可比公司存在差异的原因、发行人相关产品毛利率的合理性。

(一) 报告期内，发行人与同行业可比公司维尼健康婴儿系列湿巾比较分析

报告期内，发行人与维尼健康婴儿系列湿巾毛利率、销售规模、销售价格、单位成本及无纺布采购价格情况列示如下：

项目	公司名称	2020 年度	2019 年度	2018 年度
毛利率	维尼健康	31.43%	37.40%	38.65%
	发行人	34.65%	33.38%	25.02%
销售收入 (万元)	维尼健康	3,557.64	7,867.92	7,448.71
	发行人	22,446.75	14,743.45	15,325.62
销售价格 (元/百片)	维尼健康	9.98	10.63	11.40
	发行人	5.76	5.52	5.23
单位成本 (元/百片)	维尼健康	6.84	6.65	6.99
	发行人	3.77	3.68	3.92
无纺布平均采购价 格(元/千克)	维尼健康	19.17	21.84	22.98
	发行人	14.79	13.80	15.09

注：维尼健康相关数据取自其招股说明书，单位成本根据销售价格、毛利率计算而来（单位成本=销售价格*（1-毛利率））。下同

报告期内，发行人婴儿系列湿巾毛利率受销售价格提高、上游原材料及单位成本变动等因素的影响，毛利率逐年上升；维尼健康婴儿系列湿巾毛利率受下游需求变动、销售价格调整等因素的影响，毛利率逐年降低。具体情况如下：

1、客户及下游需求

报告期内，发行人婴儿系列湿巾销售收入分别为 15,325.62 万元、14,743.45 万元和 22,446.75 万元，主要客户为 Woolworths、强生公司、贝亲、贝咖实业等知名企业，业务范围遍及全球，产品终端市场需求旺盛，婴儿系列产品订单总体呈增长趋势。

报告期内，维尼健康婴儿系列湿巾销售收入分别为 7,448.71 万元、7,867.92 万元和 3,557.64 万元，主要客户为稳健医疗用品股份有限公司及其子公司（以下简称“稳健医疗”），订单量受稳健医疗的需求影响较大。报告期内，稳健医疗通过自建生产线生产湿巾产品，对维尼健康婴儿系列湿巾采购份额进行调减，导致维尼健康婴儿系列湿巾销售收入有所下降。

2、销售价格

报告期内，发行人不断推出多款婴儿系列湿巾新品，如强生婴儿口手湿巾、强生婴

儿爽洁湿巾、Carefor 婴儿卫生湿巾等，新产品报价相对较高，从而导致婴儿系列湿巾销售价格有所提升；且新品种报价增长幅度一般大于成本增长幅度，因此新产品增加导致婴儿系列湿巾毛利率有所上升。

报告期内，维尼健康婴儿系列湿巾售价格逐年降低；维尼健康 2020 年年度报告披露显示维尼健康为保持客户长期稳定合作，适当调整对稳健医疗销售单价，使得婴儿系列湿巾毛利率有所下降。

3、单位成本

报告期内，发行人无纺布采购价格分别为 15.09 元/千克、13.80 元/千克和 14.79 元/千克。2019 年原材料无纺布采购价格下降明显，因此发行人婴儿系列湿巾单位成本下降较大，从而导致婴儿系列湿巾毛利率上升较大。2020 年，因市场需求扩大，水刺无纺布价格有所上涨，因此材料成本有所上升；同时婴儿系列湿巾订单量大幅增加，规模化生产效益使得单位人工、制造费用下降。在上述两者的综合影响下，虽单位成本有所上涨，但增长幅度小于销售价格增长幅度，因此婴儿系列湿巾毛利率有所上升。

报告期内，维尼健康婴儿系列湿巾主要采用全棉无纺布，由稳健医疗提供，维尼健康向稳健医疗采购的无纺布价格分别为 36.09 元/千克、36.19 元/千克和 34.71 元/千克，采购价格变动幅度较小。报告期内，维尼健康黄冈分公司投产，折旧摊销等费用有所增加，同时销售规模未明显增长，2020 年婴儿系列湿巾销售收入下降 4,310.28 万元，同比下降 54.78%。固定费用增加、订单减少致规模化生产效应减弱，因此维尼健康婴儿系列湿巾单位成本较高，从而导致婴儿系列湿巾毛利率有所下降。

综上所述，报告期内发行人与维尼健康婴儿系列湿巾毛利率变动趋势不一致，主要系客户及下游需求变动、销售价格变动、上游原材料价格变动、单位成本变动等因素的差异综合影响所致，具有合理性。

（二）报告期内，发行人与同行业可比公司维尼健康医用及抗菌消毒系列湿巾比较分析

报告期内，发行人与维尼健康医用及抗菌消毒系列湿巾毛利率、销售规模、销售价

格、单位成本情况列示如下：

项目	公司名称	2020 年度	2019 年度	2018 年度
毛利率	维尼健康	33.66%	32.42%	35.03%
	发行人	34.01%	36.48%	29.36%
销售收入 (万元)	维尼健康	20,091.67	4,760.89	4,659.19
	发行人	32,281.54	1,929.46	2,175.88
销售价格 (元/百片)	维尼健康	7.84	5.96	6.11
	发行人	6.60	6.91	7.15
单位成本 (元/百片)	维尼健康	5.20	4.03	3.97
	发行人	4.35	4.39	5.05

报告期内，发行人与维尼健康医用及抗菌消毒系列湿巾受客户及下游需求变动、销售价格变动、单位成本变动等因素的影响，毛利率的变动趋势存在差异。具体情况如下：

1、客户及下游需求

报告期内，发行人医用及抗菌消毒系列湿巾销售收入分别为 2,175.88 万元、1,929.46 万元和 32,281.54 万元，主要客户为利洁时 ENA、Woolworths、NICE-PAK PRODUCTS INC、3M 等世界知名企业，业务范围遍及全球。2020 年，受新冠疫情影响，医用及抗菌消毒系列湿巾市场需求旺盛，发行人医用及抗菌消毒系列湿巾销售收入大幅增长，其中新增客户利洁时 ENA 实现销售收入 2.61 亿元，占医用及抗菌消毒系列湿巾销售收入的 80.80%，该客户毛利率 33.85%，拉低了 2020 年医用及抗菌消毒系列湿巾整体毛利率。

报告期内，维尼健康医用及抗菌消毒系列湿巾销售收入分别为 4,659.19 万元、4,760.89 万元和 20,091.67 万元，主要客户为 Gama Healthcare Ltd.（以下简称“GAMA”）。报告期内，该客户销售收入占其医用及抗菌消毒系列湿巾销售收入的比例分别为 98.63%、97.45%和 86.26%。2020 年，受新冠疫情刺激，海外市场需求上升，主要客户 GAMA 全球市场的开拓情况良好，导致维尼健康医用及消毒类湿巾收入增长幅度较大。2020 年，维尼健康医用及消毒类湿巾销售收入增加 15,330.78 万元，规模化生产效益使该类产品毛利率提升了 1.24%。

2、销售价格

报告期内，发行人医用及抗菌消毒系列湿巾销售价格分别为 7.15 元/百片、6.91 元/百片和 6.60 元/百片。发行人医用及抗菌消毒系列湿巾销售价格有所下降，主要系客户变动导致的产品结构变化所致。其中，2019 年单位成本下降的幅度大于销售价格的下降幅度，使得毛利率有所上升；2020 年单位成本的下降的幅度小于销售价格的下降幅度，使得毛利率有所下降。

报告期内，维尼健康医用及抗菌消毒系列湿巾销售价格分别为 6.11 元/百片、5.96 元/百片和 7.84 元/百片，2018 年至 2019 年，销售价格较为稳定，2020 年有所上升。维尼健康招股说明书披露显示 2019 年医用及消毒类湿巾毛利率下降原因主要系当年毛利率较低的尿失禁湿巾产品销售占比上升所致。

3、单位成本

报告期内，发行人医用及抗菌消毒系列湿巾的单位成本分别为 5.05 元/百片、4.39 元/百片和 4.35 元/百片。2019 年，单位成本下降较多，主要系原材料无纺布价格下降明显，同时通过减少零星订单、优化排产计划提高生产效率降低单位产品制造费用所致；其中，无纺布采购价格的下降使得毛利率上升 4.95 个百分点，通过减少零星订单、优化排产计划提高生产效率降低单位产品制造费用使得毛利率上升 3.25 个百分点。

报告期内，维尼健康医用及抗菌消毒系列湿巾的单位成本分别为 3.97 元/百片、4.03 元/百片和 5.20 元/百片。2018 年至 2019 年，维尼健康医用及抗菌消毒系列湿巾的单位成本较为稳定；2020 年，维尼健康医用及抗菌消毒系列湿巾单位成本有所上升，主要受原材料价格波动、产品结构变动等因素的综合影响所致。2020 年，维尼健康根据原材料价格波动、市场供需情况等及时调整产品定价，医用及抗菌消毒系列湿巾毛利率与上期相比波动较小。

综上所述，报告期内发行人与维尼健康医用及抗菌消毒系列湿巾毛利率变动趋势不一致，主要系客户及下游需求变动、销售价格变动、单位成本变动等因素的差异综合影响所致，具有合理性。

（三）发行人成本核算方法及过程

发行人按订单组织生产，采用“品种法”归集成本。生产成本由直接材料、直接人工和制造费用三部分组成。发行人生产过程分为溶液配制和产品生产两个环节，其中溶液配制为中间环节，其生产成本归集溶液配制发生的材料、人工及制造费用，生成自制溶液成本，自制溶液是产品生产环节的材料，经领用计入产品生产环节的材料成本中。

按产品品种归集，成本项目的归集及结转具体如下：

项目	核算内容及方法
直接材料	领用无纺布、自制溶液、包装材料等主要原材料及各种辅材分别计入材料成本中，材料成本按领用的材料数量乘以领用的材料月末一次加权平均单价计算得出
直接人工的归集和分配	生产人员工资汇总后，月末按照生产人员直接生产的各个产品品种所消耗的人工工时进行分配计入各个品种的人工成本中
制造费用的归集与分配	生产线的机器折旧费直接计入该生产线加工生产的产品品种中；生产部门发生的辅助人工费、机物料费、修理费、水电费、其他设备折旧费等制造费用先进行归集，月末按照各个产品品种生产消耗的工时进行分配，计入各个品种的制造费用中
生产成本结转	公司在产品按完工产品成本计算法核算。月末，各个品种的上述三项成本汇总后，在该品种完工产品和在产品之间按数量加权平均分配，相应结转至该品种的产成品和在产品中

二、请保荐人、申报会计师发表明确意见，说明对发行人采购及生产成本完整性及主要供应商所采取的核查程序、核查比例、核查结论

（一）核查过程

保荐机构及申报会计师执行了以下核查程序：

1、查阅同行业可比公司维尼健康的公开数据，并结合发行人与维尼健康的实际经营情况，量化分析发行人与维尼健康婴儿系列湿巾、医用及抗菌消毒类湿巾毛利率差异的原因及合理性；

2、了解发行人产品采购流程、生产工艺流程、成本核算方法，检查并复核发行人编制的成本计算表，核查发行人成本费用归集是否完整，人工及制造费用分配是否准确，评价成本核算方法是否符合发行人实际经营情况，是否符合《企业会计准则》相关规定；

3、实地观察发行人各类产品的生产场地及生产流程，结合对发行人财务负责人的访谈，了解发行人有关成本核算的具体方法和流程，以及日常成本管理的相关措施；获取发行人报告期各期产品成本计算分配表，并与领料记录、材料费用分配表、人工费用和制造费用分配表等原始记录进行核对，分析各项产品成本料工费构成及其变动原因的合理性，抽取部分月度成本计算分配表进行重新计算，核查发行人成本计算和分配的准确性；关注发行人成本费用归集和结转是否和实际生产流转一致；

4、获取发行人报告期内生产投料和生产产出的相关数据，访谈发行人生产和技术负责人了解主要产品生产工艺和技术工艺，核查主要原材料投入与主要产品产量是否匹配；

5、对发行人报告期内主要供应商进行访谈，了解发行人与供应商的合作情况、报告期内交易真实性与完整性、采购价格公允性、是否存在关联关系等，并取得《供应商访谈记录》，报告期各期访谈比例分别为 76.69%、71.16%和 72.22%；

6、对发行人报告期内主要供应商应付账款进行函证，报告期各期发函比例分别为 85.14%、97.48%和 85.23%，回函比例分别为 85.14%、90.78%和 84.11%，对未回函供应商执行替代测试程序；对主要供应商采购订单、采购发票、入库单、付款单据进行核查，核查比例分别为 63.44%、69.13%、69.78%；

7、核查发行人股东、董事、监事和高级管理人员填写的调查表，了解股东、董事、监事和高级管理人员对外投资及任职情况，核查发行人与主要供应商之间是否存在关联关系；

8、核查发行人董事、监事和高级管理人员的主要银行流水，核查其与主要供应商之间是否存在关联关系或其他利益关系。

（二）核查意见

经核查，保荐机构及申报会计师认为：

1、发行人与维尼健康婴儿系列湿巾、医用及抗菌消毒类湿巾毛利率变动情况不一

致，主要系客户及下游需求变动、销售价格变动、单位成本变动等因素的差异综合影响所致，具有合理性；

2、发行人采购及生产成本费用归集完整，成本结转方法符合《企业会计准则》相关规定；

3、发行人与供应商的合作稳定，交易金额真实、准确、完整，采购价格公允；主要供应商与发行人及发行人控股股东、实际控制人、董监高、其他核心人员不存在关联关系或其他利益关系。

3. 关于期后业绩

申报文件显示，报告期内发行人收入 28,302.91 万元、27,743.03 万元和 74,301.05 万元。

请发行人：

(1) 补充披露 2021 年第一季度经审阅的财务数据情况，以列表方式披露 2021 年第一季度和 2020 年第一季度主要财务信息比较情况，包括但不限于：总资产、所有者权益、营业收入、营业利润、利润总额、净利润、归属于母公司股东的净利润、扣除非经常性损益后归属于母公司股东的净利润、经营活动产生的现金流量净额等，并披露纳入非经常性损益的主要项目和金额。若发生较大变化，请披露变化情况、变化原因以及由此可能产生的影响，并在重大事项提示中披露相关风险。

(2) 补充披露 2021 年第二季度主要业绩指标的预计情况。

(3) 在招股说明书重大事项提示中提醒投资者，发行人已披露财务报告审计截止日后经会计师事务所审阅的主要财务信息及经营状况。

请保荐人、申报会计师发表明确意见。

【回复】

一、补充披露 2021 年第一季度经审阅的财务数据情况，以列表方式披露 2021 年第一季度和 2020 年第一季度主要财务信息比较情况，包括但不限于：总资产、所有者权益、营业收入、营业利润、利润总额、净利润、归属于母公司股东的净利润、扣除非经常性损益后归属于母公司股东的净利润、经营活动产生的现金流量净额等，并披露纳入非经常性损益的主要项目和金额。若发生较大变化，请披露变化情况、变化原因以及由此可能产生的影响，并在重大事项提示中披露相关风险。

发行人已在招股说明书“第八节 财务会计信息与管理层分析”之“十七、财务报告审计截止日后的主要财务信息及经营状况”中补充披露如下：

“(一) 会计师审阅意见

公司财务报告审计截止日为2020年12月31日，容诚会计师事务所（特殊普通合伙）对公司2021年3月31日的资产负债表，2021年1-3月的利润表、现金流量表、所有者权益变动表以及财务报表附注进行了审阅，并出具了《审阅报告》（容诚专字[2021]230Z1915号），审阅意见如下：根据我们的审阅，我们没有注意到任何事项使我们相信财务报表没有按照企业会计准则的规定编制，未能在所有重大方面公允反映洁雅股份2021年3月31日的财务状况以及2021年1-3月的经营成果和现金流量。

（二）审计截止日后主要财务信息及经营情况

公司2021年一季度经审阅的主要财务数据如下：

1、资产负债表主要财务数据

单位：万元

项目	2021年3月31日	2020年12月31日	变动比例
资产总额	94,037.03	85,849.51	9.54%
负债总额	41,670.23	41,694.33	-0.06%
所有者权益	52,366.79	44,155.18	18.60%

截至2021年3月31日，公司资产总额为94,037.03万元，较2020年末增长9.54%，主要系2021年1-3月公司销售收入大幅增长，信用期内应收账款增加较多所致；负债总额为41,670.23万元，较2020年末减少0.06%，变动幅度较小；所有者权益为52,366.79万元，较2020年末增长18.60%，主要系公司2021年1-3月经营所得增加所致。

2、利润表主要财务数据

单位：万元

项目	2021年1-3月	2020年1-3月	变动比例
营业收入	34,673.80	8,686.89	299.15%
营业利润	9,386.51	2,561.95	266.38%
利润总额	9,418.41	2,563.15	267.45%
归属于公司普通股股东的净利润	8,211.61	2,232.87	267.76%
扣除非经常性损益后归属于公司普通股股东的净利润	8,019.45	2,005.20	299.93%

2021年1-3月，公司实现营业收入34,673.80万元，较上年同期增长299.15%，一方面是受市场需求增加、新客户开发等因素的影响，公司湿巾类产品订单大幅增加，公司收入规模持续扩张；另一方面是受新冠疫情影响，2020年1-3月物流运输受到限制，公司产品发货及收入确认相对较少。

2021年1-3月，公司营业利润、利润总额、净利润、归属于公司普通股股东的净利润、扣除非经常性损益后归属于公司普通股股东的净利润较上年同期大幅增长，主要系公司收入规模大幅增长所致。

3、现金流量表主要财务数据

单位：万元

项目	2021年1-3月	2020年1-3月	变动比例
经营活动产生的现金流量净额	268.52	686.31	-60.87%
投资活动产生的现金流量净额	-4,092.13	-571.20	616.40%
筹资活动产生的现金流量净额	-4,020.68	3,995.44	-200.63%

2021年1-3月，公司经营活动产生的现金流净额较上年同期下降60.87%，主要系本期公司销售收入增长，受生产周期、销售回款周期等影响，公司销售回款滞后于原材料采购、员工薪酬等付款活动，公司垫资增加所致。具体情况如下：

2021年1-3月，公司实现营业收入34,673.80万元，较上年同期增长299.15%；销售商品、提供劳务收到的现金为21,599.51万元，较上年同期增长185.10%；截至2021年3月31日，公司应收账款为29,389.60万元，较2020年末增加13,847.48万元；受信用期的影响，公司销售收入的增长幅度大于销售回款的增长幅度。其中2021年1-3月，利洁时ENA销售收入为23,875.90万元，信用期为60天，截至2021年3月31日，利洁时ENA应收账款为18,128.82万元。2021年4月1日至2021年6月10日，利洁时ENA共回款23,936.55万元。

2021年1-3月，公司购买商品、接受劳务支付的现金、支付给职工以及为职工支付的现金分别为20,916.20万元、2,550.00万元，较上年同期分别增长245.85%、205.92%；截至2021年3月31日，公司应付票据、应付账款、应付职工薪酬分别为18,072.47万元、14,673.72万元、856.14万元，较2020年末合计增加960.26万元，

增加额远小于应收账款的增加额。公司原材料采购、员工薪酬等付款活动具有一定的刚性，其增长幅度大于销售回款的增长幅度，与销售收入的增长幅度更为接近，从而导致公司经营活动产生的现金流净额下降。

2021年1-3月，公司投资活动产生的现金流净额较上年同期下降616.40%，主要系本期公司经营规模扩大，购建固定资产等长期资产支付的现金增加较多所致。

2021年1-3月，公司筹资活动产生的现金流量净额较上年同期下降200.63%，主要系上年同期新增短期借款较多，本期归还到期借款较多所致。

4、非经常性损益的主要项目和金额

2021年1-3月和上年同期非经常性损益的主要项目和金额列示如下：

单位：万元

项 目	2021年1-3月	2020年1-3月
非流动资产处置损益	21.49	-9.78
计入当期损益的政府补助（与企业业务密切相关，按照国家统一标准定额或定量享受的政府补助除外）	201.51	270.10
除上述各项之外的其他营业外收入和支出	-4.75	-0.30
非经常性损益总额	218.25	260.02
减：所得税影响数	26.09	32.35
非经常性损益净额	192.16	227.66

2021年1-3月，公司非经常性损益净额为192.16万元，主要由计入当期损益的政府补助、非流动资产处置损益构成，与上年同期相比差异较小。公司非经常性损益规模较小，对公司经营情况和财务状况的影响较小。”

二、补充披露 2021 年第二季度主要业绩指标的预计情况。

发行人已在招股说明书“第八节 财务会计信息与管理层分析”之“十七、财务报告审计截止日后的主要财务信息及经营状况”中补充披露如下：

“……

(三) 2021 年 1-6 月主要业绩指标预计情况

经初步测算，公司 2021 年 1-6 月主要业绩指标预计情况如下：

单位：万元

项目	2021 年 1-6 月(预计)	2020 年 1-6 月	变动比例
营业收入	60,000.00 至 66,500.00	23,784.95	152.26%至 179.59%
归属于公司普通股股东的净利润	12,800.00 至 15,400.00	6,486.52	97.33%至 137.42%
扣除非经常性损益后归属于公司普通股股东的净利润	12,400.00 至 15,000.00	6,145.79	101.76%至 144.07%

2021 年 1-6 月，公司营业收入预计为 60,000 万元至 66,500 万元，同比增长 152.26% 至 179.59%；归属于公司普通股股东的净利润预计为 12,800 万元至 15,400 万元，同比增长 97.33%至 137.42%；扣除非经常性损益后归属于公司普通股股东的净利润预计为 12,400 万元至 15,000 万元，同比增长 101.76%至 144.07%（上述数据仅为公司初步测算数据，未经审计或审阅，且不构成盈利预测或业绩承诺）。”

三、在招股说明书重大事项提示中提醒投资者，发行人已披露财务报告审计截止日后经会计师事务所审阅的主要财务信息及经营状况。

针对上述发行人期后业绩情况，发行人已在招股说明书“重大事项提示”之“二、财务报告审计截止日后的主要财务信息和经营状况”中补充披露如下：

“二、财务报告审计截止日后的主要财务信息和经营状况

.....

受市场需求增加、新客户开发等因素的影响，公司湿巾类产品订单大幅增加。公司 2021 年一季度主要财务信息和经营情况及二季度主要业绩指标预计情况具体如下：

(一) 2021 年 1-3 月主要财务信息和经营情况

公司财务报告审计截止日为 2020 年 12 月 31 日，容诚会计师事务所（特殊普通合伙）对公司 2021 年 3 月 31 日的资产负债表，2021 年 1-3 月的利润表、现金流量表、所有者权益变动表以及财务报表附注进行了审阅。

2021年1-3月，公司营业收入为34,673.80万元，同比增长299.15%；归属于公司普通股股东的净利润为8,211.61万元，同比增长267.76%；扣除非经常性损益后归属于公司普通股股东的净利润为8,019.45万元，同比增长299.93%。

（二）2021年1-6月主要业绩指标预计情况

2021年1-6月，公司营业收入预计为60,000万元至66,500万元，同比增长152.26%至179.59%；归属于公司普通股股东的净利润预计为12,800万元至15,400万元，同比增长97.33%至137.42%；扣除非经常性损益后归属于公司普通股股东的净利润预计为12,400万元至15,000万元，同比增长101.76%至144.07%（上述数据仅为公司初步测算数据，未经审计或审阅，且不构成盈利预测或业绩承诺）。

公司财务报告审计截止日后的主要财务信息及经营状况详见本招股说明书‘第八节 财务会计信息与管理层分析’之‘十七、财务报告审计截止日后的主要财务信息及经营状况’。”

四、中介机构核查意见

（一）核查过程

保荐机构及申报会计师执行了以下核查程序：

1、了解发行人2021年1-3月的主要经营情况、业绩变动情况、变动原因以及未来的变动趋势；申报会计师对发行人2021年一季度财务报表执行审阅程序；

2、向发行人管理层了解2021年一季度主要会计报表项目变动幅度较大原因、影响因素以及可持续性；

3、获取发行人2021年上半年与业绩预计相关的财务或业务资料，了解业绩预计情况，并对发行人2021年上半年业绩和2020年上半年业绩进行对比分析。

（二）核查意见

经核查，保荐机构及申报会计师认为：

1、发行人已在招股说明书中披露了 2021 年一季度审阅数据、主要会计报表项目与上年年末或同期相比的变动情况，对变动幅度较大的项目，发行人分析并披露了变动原因以及由此可能产生的影响；发行人 2021 年一季度主要会计报表项目与上年同期未发生重大不利变化；

2、发行人已在招股说明书中披露了 2021 年上半年的业绩预计情况，发行人 2021 年上半年业绩预计稳定增长，未出现下滑及重大不利变化；

3、发行人已在招股说明书“重大事项提示”中提醒投资者，发行人已披露财务报告审计截止日后经会计师事务所审阅的主要财务信息及经营状况。

4. 关于发行人核心竞争力

申报文件显示，发行人报告期内主要采取 ODM/OEM 模式为客户生产湿巾类产品，自有品牌湿巾产品销售收入规模较小。

请发行人结合主要产品现阶段销售渠道和品牌竞争力的具体情况，自有品牌和营销网络的建设情况、发行人未来发展规划与战略等因素、现有客户替代工厂商的难易程度，分析并披露发行人主要采取 ODM/OEM 模式的潜在风险，代工模式下发行人核心技术与核心竞争力的具体体现，发行人自有品牌建设进展以及发行人提升自身核心竞争力的具体措施及其规划安排。

请保荐人发表明确意见。

【回复】

一、请发行人结合主要产品现阶段销售渠道和品牌竞争力的具体情况，自有品牌和营销网络的建设情况、发行人未来发展规划与战略等因素、现有客户替代工厂商的难易程度，分析并披露发行人主要采取 ODM/OEM 模式的潜在风险，代工模式下发行人核心技术与核心竞争力的具体体现，发行人自有品牌建设进展以及发行人提升自身核心竞争力的具体措施及其规划安排。

（一）请发行人结合主要产品现阶段销售渠道和品牌竞争力的具体情况，自有品牌和营销网络的建设情况、发行人未来发展规划与战略等因素、现有客户替代工厂商的难易程度，分析并披露发行人主要采取 ODM/OEM 模式的潜在风险

1、发行人主要产品现阶段销售渠道和品牌竞争力的具体情况

公司主要采取 ODM/OEM 的模式为利洁时 ENA、Woolworths、强生公司、欧莱雅集团、3M、贝亲等世界知名公司生产湿巾类产品，并生产销售少量自主品牌产品。在 ODM/OEM 的模式下，产品的销售渠道和品牌都不在公司掌控下。

2、自有品牌和营销网络的建设情况

在全球湿巾市场快速发展及产业链分工的背景下，凭借与世界知名品牌商的长期合作及在行业内建立的良好声誉，目前公司主要采取 ODM/OEM 模式为客户生产湿巾类产品，未重点打造自有品牌。考虑到 ODM/OEM 模式下产品的销售渠道和品牌都不在公司掌控下，公司对 ODM/OEM 客户产生一定的依赖，为降低 ODM/OEM 经营模式风险，未来公司将根据行业及自身发展情况适时加大自有品牌投入及推广力度。经过多年发展，通过为世界知名湿巾品牌商提供 ODM/OEM 服务，公司已熟练掌握湿巾类产品溶液配方、产品设计、加工工艺等多项核心技术。公司注重湿巾产品创新开发，形成了六大系列 60 多个品种。相对于不具备生产制造基础的湿巾品牌商，公司可充分利用现有的研发设计、生产制造、质量控制等优势，这将为公司未来自有品牌发展提供坚实基础。

报告期内，受限于公司资金、人员的投入规模及终端市场的品牌积淀，公司主要集中在生产资源服务于利洁时 ENA、Woolworths、金佰利集团、强生公司、欧莱雅集团等大客户，自主品牌“喜擦擦”、“艾妮”系列湿巾产品销售金额极小，占当期主营业务收入的比例分别为 0.98%、0.61%和 0.08%，公司未大力建设营销网络以推广自有品牌。

3、发行人未来发展规划与战略

未来，随着我国湿巾行业的快速发展及湿巾产品的不断普及，公司将会适时调整发展战略，加强自主品牌和销售渠道的推广建设，推动公司实现“ODM/OEM 和自主品牌双轮驱动”的发展模式，进一步扩大产能、延伸公司的产品线，继续深化以湿巾类产品为核心业务的专业化布局。公司将根据行业发展趋势，以用户和市场需求为导向，加大研发投入和技术创新，持续改进现有产品，研发和扩大高端产品系列，不断丰富产品种类和结构，满足客户对更高品质、更多功能的产品需求，巩固并持续提升公司在产品研发、生产工艺、质量控制、客户资源、行业经验等方面的优势及行业地位，力争将公司打造成具有国际竞争力的知名湿巾类产品研发与生产制造企业。

4、现有客户替代工厂商的难易程度

在 ODM/OEM 的模式下，公司专注于湿巾类产品的研发、设计与生产制造，具备丰富经验与技术实力；ODM/OEM 客户则专注于产品的品牌维护和市场推广，双方合

作分工，实现互利共赢。公司客户对产品质量高度重视，普遍建立了严格的合格供应商认证体系，从法律风险、产品风险、环境、健康和安全体系、生产研发能力、供应链管理等方面对公司进行全面审核和评估，因此一旦合作，出于时间成本、沟通成本以及产品质量风险等考虑，客户一般不会轻易更换供应商，从而形成稳定的合作关系，客户黏性较强。此外，凭借先进的工艺、优质的产品、快速的客户响应能力、出色的产品交付能力、多年积累的行业认可度等软硬实力以及长期与世界知名企业的成功合作经验，进一步提升了现有客户对公司的信任度，对公司巩固与现有客户合作起到良好的支撑作用。

发行人已在招股说明书“重大事项提示”之“一、特别风险提示”之“(四)ODM/OEM经营模式风险”及“第四节 风险因素”之“二、经营风险”之“(三)ODM/OEM经营模式风险”补充披露如下：

“公司**主要**采取 ODM/OEM 的模式为利洁时 ENA、Woolworths、强生公司、欧莱雅集团、3M、贝亲等世界知名公司生产湿巾类产品，并生产销售少量自主品牌产品。目前，公司自有品牌湿巾产品销售收入规模较小，公司的收入主要来源于为前述知名公司的 ODM/OEM 销售收入。在 ODM/OEM 的模式下，公司专注于湿巾类产品的研发、设计与生产制造，具备丰富经验与技术实力；ODM/OEM 客户则专注于产品的品牌维护和市场推广，在品牌、营销、渠道等方面具备先发优势。而国内市场消费者在选择湿巾产品时更依赖于口碑宣传与品牌效应，品牌黏度较大，因此，即便公司在研发、设计、生产方面具有优势，自有品牌短期内仍较难获得消费者认可，市场开拓难度较大。另一方面，产品的销售渠道和品牌都不在公司掌控下，不利于公司自有品牌和营销网络的建设，使得公司对 ODM/OEM 的委托方产生一定的依赖。虽然公司与 Woolworths、强生公司、欧莱雅集团、3M 等客户建立了多年的合作关系，外资品牌商一般亦不会轻易更换代工厂商，但仍不排除上述外资客户因采购政策、渠道发生变化更换代工厂商的可能性，从而给公司经营业绩造成不利影响。”

(二) ODM/OEM 模式下发行人核心技术与核心竞争力的具体体现

发行人已在招股说明书“第六节 业务与技术”之“八、发行人核心技术及研发情况”之“(二) 发行人核心技术先进性及具体表征”补充披露如下：

“4、ODM/OEM 模式下发行人核心技术与核心竞争力的具体体现

ODM/OEM 模式下，公司核心技术与核心竞争力具体体现在产品研发、生产工艺、质量控制、客户资源、行业经验等方面。

在产品研发方面，公司能够把握行业发展的最新潮流及市场需求，在产品开发过程中进行创意设计，从原材料的材质及规格型号、包装设计到溶液配方个性化定制开发等方面为客户提供整体解决方案。公司湿巾类产品种类齐全，涵盖婴儿系列、成人功能型系列、抗菌消毒系列、家庭清洁系列、医用护理系列和宠物清洁系列等六大系列湿巾 60 多个品种，可以满足客户对各种不同规格、不同功效的湿巾类产品需求。

在生产工艺方面，公司通过了世界知名企业客户的合格供应商认证，并建立了标准的 GMP 生产车间，从国外引进先进的产品生产线。同时，公司依靠二十多年湿巾类产品研发、生产的经验和技術积累，结合公司生产实际情况，对生产流程和工艺进行改进和优化，在提升产品质量同时，极大地提高了公司的生产效能。近年来，公司顺应行业技术发展趋势，对生产线进行信息化、智能化改造，引进了自动检测、自动装箱、自动码垛、自动扫码等一系列智能设备，便于快速响应客户订单需求，并确保产品质量稳定。

在质量控制方面，公司主要依据国际公认的 ISO 质量管理体系、英国零售商协会 BRC 全球消费品标准认证体系、GMPC 化妆品良好生产规范体系等标准，并结合公司自身情况，建立了一整套完善的质量管理体系，通过了多项国际认证，为深入拓展与国际大型品牌零售商的合作关系建立了坚实的基础。公司质量部每年对质量管理体系实行内部审查，并定期对质量管理体系的适宜性、有效性作出评审与持续改善，从而有效保证产品质量的一贯性和稳定性。

在客户资源方面，公司为利洁时 ENA、Woolworths、金佰利集团、强生公司、欧莱雅集团、3M、贝亲等世界知名企业生产制造各类湿巾产品，上述客户对产品质量高度重视，普遍建立了严格的合格供应商认证体系，从法律风险、产品风险、环境、健康和安全体系、生产研发能力、供应链管理等方面对公司进行全面审核和评估，因此一旦合作，出于时间成本、沟通成本以及产品质量风险等考虑，客户一般不会轻易更换供应

商，从而形成稳定的合作关系，客户黏性较强。

在行业经验方面，公司自成立以来深耕于湿巾行业二十多年，凭借丰富的经验积累，公司能够及时把握行业机会，对市场需求和行业发展有着深刻的理解、敏锐的嗅觉和准确的研判。同时，长期与世界知名企业的成功合作经验进一步提升了公司与新品牌交涉时的客户信任度、降低了沟通成本，对公司的新客户开发及业务拓展起到良好的支撑作用。”

（三）发行人自有品牌建设进展

发行人已在招股说明书“第六节 业务与技术”之“三、发行人主要产品销售情况和主要客户”之“（一）主要产品销售情况”之“6、自有品牌销售规模及占比情况”补充披露如下：

“.....

公司是一家专注于湿巾类产品研发、生产与销售的专业制造商，主要通过 ODM/OEM 模式为世界知名品牌商生产湿巾类产品，并生产销售少量自主品牌产品，如“喜擦擦”、“艾妮”品牌系列湿巾。报告期内，公司主要集中生产资源服务于利洁时 ENA、Woolworths、金佰利集团、强生公司、欧莱雅集团等大客户，自主品牌产品销售金额极小，占当期主营业务收入的比例分别为 0.98%、0.61%和 0.08%。

目前，公司自有品牌整体发展规模偏小，主要系以下两点原因：一，公司顺应行业发展趋势，充分利用自身在湿巾类产品研发、设计及生产制造领域积累的丰富经验与技术实力，为利洁时 ENA、Woolworths、金佰利集团、强生公司、欧莱雅集团、3M、贝亲等世界知名企业生产制造湿巾类产品。上述客户利用其品牌、营销、渠道等方面的优势，专注于产品的品牌维护和市场推广，双方合作分工，实现互利共赢。二，品牌建设需要消费者口碑的长期积累以及广告营销手段的持续支持，需要大量人力、资金的投入及一定的时间积淀。公司现有团队的经营管理经验主要以 ODM/OEM 经营为主，难以直接复制应用于自主品牌的开拓；公司目前的资产规模相对较小，融资渠道较为单一，限制了公司进一步购置资产、扩充产能、渠道铺设、广告营销以推广自有品牌。

.....”

（四）发行人提升自身核心竞争力的具体措施及其规划安排

发行人已在招股说明书“第六节 业务与技术”之“八、发行人核心技术及研发情况”之“（二）发行人核心技术先进性及具体表征”补充披露如下：

“5、发行人提升自身核心竞争力的具体措施及其规划安排

公司将巩固并持续提升产品研发、生产工艺、质量控制、客户资源和行业经验等方面的核心竞争力，具体措施及规划如下：

（1）加大研发投入，不断丰富产品种类和结构

随着国内居民消费能力不断提升、消费观念逐渐转变，国内市场对湿巾的需求持续增长。公司将根据行业发展趋势，以用户和市场需求为导向，加大研发投入和技术创新，通过“产、学、研”相结合的方式加大技术人才队伍建设，持续改进现有产品，研发和扩大高端产品系列，不断丰富产品种类和结构，不断推出高附加值、高品质的新产品。

（2）优化工艺流程，提升产品质量

公司将通过持续开发新工艺、引进新设备，对现有生产线进行升级改造，不断优化工艺流程、增强生产线的自动化智能化及柔性化程度，在进一步提高产品生产效率、扩大生产规模、缩短交付周期、降低企业生产成本的同时，不断提升公司湿巾类产品质量的稳定性和可靠性，从而增强公司产品的核心竞争力，以实现企业主营业务的价值创造。

（3）巩固与现有客户合作，积极开发新客户

将以现有客户为基础，深化与存量客户的合作关系，加强各类产品在现有客户当中的覆盖面。同时，凭借先进的工艺、优质的产品、快速的客户响应能力、出色的产品交付能力以及多年积累的行业认可度等软硬实力，公司将加大市场拓展力度，持续

推进新客户的开发工作，进一步挖掘优质潜在客户的业务需求，提升公司产品的市场占有率。报告期内，公司成功开发了利洁时 ENA、宝洁公司、贝咖实业等知名客户。深入巩固与现有客户的长期合作关系，持续不断开发新客户，是公司提升自身核心竞争力、保持可持续经营发展能力的重要保证。

(4) 加强自主品牌建设和推广，进一步提升公司可持续发展能力

公司将深入开展国内消费者市场调研工作，通过研究消费者定位、产品款式偏好、功能需求、消费习惯等，制定相应的自主品牌建设策略和具体的推广措施。同时，公司将积极培养或引进国内市场品牌营销人才，结合公司产品定位、设计理念、目标客户群体等因素，制定针对性、本土化的品牌推广策略，以便提高终端消费者对自主品牌的接受程度，从而进一步提升公司可持续发展能力。”

二、中介机构核查意见

(一) 核查过程

保荐机构执行了以下核查程序：

1、访谈发行人董事长、营销部门负责人，了解发行人主要产品现阶段销售渠道和品牌竞争力的具体情况、自有品牌和营销网络的建设情况以及发行人未来发展规划与战略等；

2、访谈发行人研发、营销、采购、质量等部门负责人，实地走访或视频访谈主要客户，了解并核实 ODM、OEM 等业务模式的相关流程、特点，了解发行人与客户的合作关系及客户对合格供应商认证的相关情况，分析发行人主要采取 ODM/OEM 模式的潜在风险等；

3、现场查看发行人生产车间及生产过程，了解发行人生产工艺流程；

4、访谈发行人主要管理层和核心技术人员，查阅发行人专利证书、资质证书、奖项证书及参与国家、地方标准制订的相关文件资料等，了解发行人的核心技术与核心竞争力以及提升自身核心竞争力的具体措施和规划安排。

（二）核查意见

经核查，保荐机构认为：

1、发行人的收入主要来源于 ODM/OEM 销售收入。在 ODM/OEM 的模式下，发行人专注于湿巾类产品的研发、设计与生产制造，ODM/OEM 客户则专注于产品的品牌维护和市场推广，产品的销售渠道和品牌都不在公司掌控下，不利于公司自有品牌和营销网络的建设，使得公司对 ODM/OEM 的委托方产生一定的依赖。虽然发行人与主要客户建立了多年的合作关系，相关客户亦不会轻易更换代工厂商，但仍不排除上述主要客户因采购政策、渠道发生变化更换代工厂商的可能性，从而给公司经营业绩造成不利影响；

2、ODM/OEM 模式下，发行人核心技术与核心竞争力具体体现在产品研发、生产工艺、质量控制、客户资源、行业经验等方面；

3、在全球湿巾市场快速发展及产业链分工的背景下，目前公司主要采取 ODM/OEM 模式为客户生产湿巾类产品，未重点打造自有品牌。为降低 ODM/OEM 经营模式风险，未来公司将根据行业及自身发展情况适时加大自有品牌投入及推广力度；

4、发行人将通过加大研发投入，不断丰富产品种类和结构；优化工艺流程，提升产品质量；巩固与现有客户合作，积极开发新客户；加强自主品牌建设和推广，进一步提升公司可持续发展能力等措施提升自身核心竞争力。

5. 关于疫情影响

申报文件和审核问询回复显示，受新冠疫情影响，医用及抗菌消毒系列湿巾产品市场需求较为旺盛，发行人医用及抗菌消毒系列湿巾销售增长较快。

请发行人结合发行人主要销售区域疫情局势及防控变动情况等，补充披露疫情因素对发行人经营业绩的影响、发行人医用及抗菌消毒系列湿巾相关产品的销售增长趋势是否可持续，并对相关风险进行充分提示。

请保荐人、申报会计师发表明确意见。

【回复】

一、请发行人结合发行人主要销售区域疫情局势及防控变动情况等，补充披露疫情因素对发行人经营业绩的影响、发行人医用及抗菌消毒系列湿巾相关产品的销售增长趋势是否可持续，并对相关风险进行充分提示。

发行人已在招股说明书“第六节 业务与技术”之“三、发行人主要产品销售情况和主要客户”之“（一）主要产品销售情况”之“9、疫情因素对公司经营业绩的影响”中补充披露如下：

“9、疫情因素对公司经营业绩的影响

2020 年公司经营业绩显著增长的主要原因为：（1）受新冠肺炎疫情爆发影响，美国抗疫物资市场供需短期失衡，新开发客户利洁时 ENA 向公司大量集中采购医用及抗菌消毒系列湿巾 2.61 亿元，使得 2020 年公司医用及抗菌消毒系列湿巾销售收入达到 3.23 亿元，同比大幅增长 1,573.09%，并成为当年经营业绩显著增长的主要原因；（2）公司积极响应持续增长的湿巾市场需求，不断加深与现有客户之间的业务合作，从而使得婴儿系列湿巾、成人功能型系列湿巾、其他系列湿巾、面膜及手足膜等与疫情关联度较低的湿巾产品销售收入均保持增长趋势。

其中，疫情因素对公司向利洁时 ENA 销售出口美国的医用及抗菌消毒系列湿巾的具体影响如下：

2020 年新冠肺炎疫情在全球范围内爆发，其中，美国是全球新冠肺炎确诊和死亡病例最多的国家，其疫情在 2020 年第四季度达到高峰。美国新冠肺炎单日新增确诊病例情况如下图所示：



数据来源：纽约时报

根据《纽约时报》的报道，自 2020 年 11 月 4 日至 2021 年 2 月 5 日，美国单日新增确诊病例连续保持在 10 万例以上；2020 年 12 月 21 日，美国单日新增确诊病例 36.72 万人，为单日新增确诊病例最多的一天；2021 年 1 月 2 日，美国累计确诊病例超过 2,000 万人。受此严峻的疫情蔓延形势影响，美国市场上的医用及抗菌消毒系列湿巾需求急剧增加，短期内出现供不应求的情况。公司在满足现有客户订单需求的同时，积极开发新客户利洁时 ENA，并大量承接其销往美国的医用及抗菌消毒系列湿巾订单。2020 年度公司该类湿巾销售收入达到 3.23 亿元，同比增长 1,573.09%，其中，公司向新增客户利洁时 ENA 销售该类湿巾，并取得收入 2.61 亿元，占当期营业收入的比例为 35.10%，是公司 2020 年经营业绩显著增长的主要原因。

2021 年 5 月，随着美国疫苗接种普及，新冠肺炎疫情得到有效控制。美国单日新增确诊病例从 5 月初日均超过 4 万人，下降至 5 月末日均 1 万余人。根据美国疾控中心（CDC）最新统计显示，截至当地时间 2021 年 5 月 30 日上午，美国已完成接种新冠疫苗超 2.94 亿剂，已分发疫苗超 3.66 亿剂；近 1.68 亿人至少接种了一剂疫苗，占美国总人口过半；超过 1.35 亿人完全接种疫苗，占比四成以上。随着美国新冠疫情的逐步缓解，医用及抗菌消毒系列湿巾等抗疫物资市场需求回落，利洁时 ENA 前期向公司

大量集中采购的 80 片大包装“Lysol”品牌湿巾出现短期囤积的情况。利洁时集团根据上述市场情况，及时调整供应链管理，并于 2021 年 5 月 24 日向公司邮件通知暂停销往美国 80 片大包装“Lysol”品牌湿巾的生产，已生产完工的库存商品后续仍将陆续发货并销往美国。预计 2021 年下半年，利洁时 ENA 医用及抗菌消毒系列湿巾订单金额将大幅下降。

综上，由于新冠肺炎疫情爆发造成短期市场供需失衡，从而导致抗疫相关医用及抗菌消毒系列湿巾产品业绩急剧增长的情况具有一定偶然性，该类业绩增长存在不可持续的风险。随着美国疫苗接种普及，新冠肺炎疫情将会得到有效控制。如果未来疫情好转导致公司医用及抗菌消毒系列湿巾相关产品市场需求持续下降、订单大幅减少，或公司新客户开发不及预期，未来公司业绩存在大幅下滑的风险。

剔除因疫情爆发造成短期市场供需失衡因素导致的偶发性业绩增长后，公司医用及抗菌消毒系列湿巾相关产品未来销售规模将回归正常增长水平，具体如下：

(1) 公司与利洁时 ENA 的合作过程中，凭借自身在产品研发、生产工艺、质量控制、行业经验等方面的核心竞争力，与客户建立了稳定的合作关系。公司与利洁时集团的业务往来具有可持续性，双方正在以下方面进一步拓展业务往来：①公司已与利洁时 ENA 开展小包装湿巾等其他品种产品的业务合作；②自 2021 年 4 月起，公司与利洁时集团旗下另一家子公司利洁时(中国)投资有限公司开展面向中国内地市场的业务合作，并为其生产“Lysol 乐守”品牌湿巾，该类“Lysol 乐守”品牌湿巾主要用于开拓中国内地市场，未来市场前景较为广阔；③公司与利洁时集团正在商讨推进“滴露”品牌湿巾的业务合作，该类“滴露”品牌湿巾主要销往香港、欧洲等市场。

(2) 公司凭借深耕湿巾行业积累的良好口碑与客户广泛认可，积极主动开发医用及抗菌消毒系列湿巾产品的新客户。2021 年 4 月，公司通过了美国知名家庭用品制造商高乐氏公司 (The Clorox Company) 的现场审核。高乐氏公司成立于 1913 年，是一家生产包括各类清洁消毒产品在内的知名家庭用品制造商，旗下知名品牌包括高乐氏 (Clorox)、派素 (Pine-Sol)、小蜜蜂 (Burt's Bees) 等，产品远销全球近 100 多个国家。高乐氏公司已于纽约证券交易所上市 (股票代码：GLX)，2020 财年营业收入约为 67 亿美元。2021 年 5 月，公司向高乐氏公司下属子公司 The Clorox Manufacturing

Company 实现销售约 289 万美元。

2021 年 4 月，公司与美国知名湿巾制造商 Nice-Pak Products Inc. 下属子公司 Professional Disposables International, INC. 签署为期一年的框架协议，期满若双方未提前 90 天发出终止通知，则自动续签 1 年。截至 2021 年 5 月 31 日，公司已收到该客户预付定金 162 万美元。

因此即便 2021 年下半年公司向利洁时 ENA 医用及抗菌消毒系列湿巾销售收入发生大幅下滑，公司仍能凭借自身在产品研发、生产工艺、质量控制、客户资源、行业经验等方面的核心竞争力，通过积极开发新客户等方式，继续保持 2021 年度公司湿巾类产品销售业务的持续增长趋势。

(3) 突发性的新冠肺炎疫情促使消费者更加重视个人卫生。消费者卫生意识不断增强，卫生习惯也随之发生变化，日常使用医用及抗菌消毒系列湿巾进行表面清洁消毒将成为部分消费者的长期习惯。因此预计疫情结束后，医用及抗菌消毒系列湿巾市场需求仍将会高于疫情发生之前。根据容诚会计师事务所出具的容诚专字[2021]230Z1915 号《2021 年第一季度审阅报告》，剔除利洁时 ENA 的销售收入的影响后，公司 2021 年第一季度向其他长期稳定合作客户 Woolworths、Human 等销售医用及抗菌消毒系列湿巾 1,326.60 万元，已达到疫情发生前 2019 年全年医用及抗菌消毒系列湿巾的销售收入的 68.75%。公司预计疫情结束后，凭借良好的口碑以及和下游客户长期稳定合作关系，医用及抗菌消毒系列湿巾销售规模将回归正常增长水平。”

发行人已在招股说明书“重大事项提示”之“一、特别风险提示”之“(三)业绩快速增长存在不可持续和大幅下滑的风险”及“第四节 风险因素”之“二、经营风险”之“(二)业绩快速增长存在不可持续和大幅下滑的风险”中修改并补充披露如下：

“2020 年新冠肺炎疫情在全球范围内爆发，消费者对抗菌消毒湿巾的需求大幅上升，公司在满足现有客户订单需求的同时，积极开发新客户，承接的医用及抗菌消毒系列湿巾订单大幅增加。2020 年度公司该类湿巾销售收入达到 32,281.54 万元，其中，公司向新增客户利洁时 ENA 销售该类湿巾，出口美国并取得收入 26,082.69 万元，占当期营业收入的比例为 35.10%，是公司营业收入显著增长的重要因素。但是由于新冠肺炎疫

情爆发造成短期市场供需失衡，从而导致抗疫相关医用及抗菌消毒系列湿巾产品业绩急剧增长的情况具有一定偶然性，该类业绩增长存在不可持续的风险。随着美国疫苗接种普及，新冠肺炎疫情得到有效控制，医用及抗菌消毒系列湿巾等抗疫物资市场需求回落，预计 2021 年下半年利洁时 ENA 医用及抗菌消毒系列湿巾订单金额将大幅下降。如果未来疫情好转导致公司相关产品市场需求持续下降、订单减少，或公司新客户开发不及预期，未来公司业绩存在大幅下滑的风险。”

二、中介机构核查意见

（一）核查过程

保荐机构及申报会计师执行了以下核查程序：

1、查询发行人医用及抗菌消毒系列湿巾主要销售区域美国的疫情局势及防控变动情况，分析疫情因素对发行人经营业绩的影响；

2、访谈发行人营销部门负责人，及时更新发行人医用及抗菌消毒系列湿巾主要客户利洁时 ENA 的业务往来情况、了解疫情因素对发行人经营业绩的影响以及医用及抗菌消毒系列湿巾新客户开发情况、分析发行人医用及抗菌消毒系列湿巾相关产品的销售增长趋势的可持续性。

（二）核查意见

经核查，保荐机构及申报会计师认为：

1、2020 年受新冠肺炎疫情爆发影响，美国抗疫物资市场供需短期失衡，新开发客户利洁时 ENA 向发行人大量集中采购医用及抗菌消毒系列湿巾 2.61 亿元，使得当年发行人经营业绩显著增长；但是由于新冠肺炎疫情爆发造成短期市场供需失衡，从而导致抗疫相关医用及抗菌消毒系列湿巾产品业绩急剧增长的情况具有一定偶然性，该类业绩增长存在不可持续的风险；2021 年 5 月末随着美国疫苗接种普及，新冠肺炎疫情得到有效控制，医用及抗菌消毒系列湿巾等抗疫物资市场需求回落，预计 2021 年下半年利洁时 ENA 医用及抗菌消毒系列湿巾订单金额将大幅下降；如果未来疫情好转导致发

行人相关产品市场需求持续下降、订单减少，或发行人新客户开发不及预期，未来发行人业绩存在大幅下滑的风险；

2、发行人已在招股说明书中对上述业绩快速增长存在不可持续和大幅下滑的风险进行了充分的披露；

3、剔除因疫情爆发造成短期市场供需失衡因素导致的偶发性业绩增长后，发行人通过不断巩固加深与现有客户合作的同时，积极开发新客户等举措应对疫情因素造成的偶发性业绩波动，未来医用及抗菌消毒系列湿巾相关产品销售规模将回归正常增长水平。

6. 关于环保事项的核查

申报文件显示，发行人主要从事湿巾类产品的研发、生产与销售，所属行业为“C26 化学原料和化学制品制造业”。

请发行人说明：

(1) 发行人已建、在建项目和募投项目是否满足项目所在地能源消费双控要求，是否按规定取得固定资产投资项目节能审查意见，发行人的主要能源资源消耗情况以及是否符合当地节能主管部门的监管要求。

(2) 发行人生产的产品是否属于《“高污染、高环境风险”产品名录（2017 年版）》中规定的高污染、高环境风险产品，如发行人生产的产品涉及名录中的高污染、高环境风险产品，请说明相关产品所产生的收入及占发行人主营业务收入的比例，是否为发行人生产的主要产品；如发行人生产名录中的相关产品，请明确未来压降计划。

(3) 生产经营中涉及环境污染的具体环节、主要污染物名称及排放量、主要处理设施及处理能力，治理设施的技术或工艺先进性、是否正常运行、达到的节能减排处理效果以及是否符合要求、处理效果监测记录是否妥善保存；报告期内环保投资和费用成本支出情况，环保投入、环保相关成本费用是否与处理公司生产经营所产生的污染相匹配；募投项目所采取的环保措施及相应的资金来源和金额；公司的日常排污监测是否达标和环保部门现场检查情况。

请保荐人及发行人律师对发行人上述情况进行全面系统的核查，说明核查范围、方式、依据，并发表明确核查意见。发行人应当及时向中介机构提供真实、准确、完整的资料，积极和全面配合中介机构开展尽职调查工作。上述所指发行人包括母公司及其合并报表范围内子公司。

【回复】

一、发行人已建、在建项目和募投项目是否满足项目所在地能源消费双控要求，是否按规定取得固定资产投资项目节能审查意见，发行人的主要能源资源消耗情况以及是否符合当地节能主管部门的监管要求。

（一）发行人已建、在建项目和募投项目是否满足项目所在地能源消费双控要求

发行人所在地主管部门未针对发行人下达具体的能源消费总量和强度指标，同时，发行人不属于《2020年工业节能监察重点工作计划》列示的重点高耗能行业监察范围，产品未列入28项单位产品能耗限额强制性国家标准目录。并且铜陵市铜官区发展和改革委员会已出具《说明》，确认公司已建、在建、拟建项目符合所在地能源消费双控要求。因此，发行人已建、在建和募投项目符合所在地能源消费双控要求。

（二）是否按规定取得固定资产投资项目节能审查意见

根据《固定资产投资项目节能审查办法》第六条之规定，年综合能源消费量不满1,000吨标准煤，且年电力消费量不满500万千瓦时的固定资产投资项目，以及用能工艺简单、节能潜力小的行业的固定资产投资项目应按照相关节能标准、规范建设，不再单独进行节能审查。

发行人已建、在建项目包括新型多功能环保湿巾项目、新型卫生抗菌湿巾项目、天然护理品项目，募投项目包括多功能湿巾扩建项目、技术研发中心升级项目、仓储智能化改造项目。发行人已建、在建和募投项目年综合能源消费量均未达到1,000吨标准煤，或年电力消费量超过500万千瓦时。2021年4月19日，铜陵市铜官区发展和改革委员会出具《证明》，确认公司自2017年1月1日以来，不存在年综合能源消费超过1,000吨标准煤，且年电力消费量超过500万千瓦时的固定资产投资项目。

因此，发行人已建、在建和募投项目均无须单独进行节能审查并取得固定资产投资项目节能审查意见。

（三）发行人的主要能源资源消耗情况以及是否符合当地节能主管部门的监管要求

发行人生产过程中主要耗用电、水、天然气等能源资源，报告期内，主要能源资源消耗情况如下：

项目	2020年	2019年	2018年
电（万千瓦时）	515.22	303.50	324.58

项目	2020年	2019年	2018年
水（万吨）	23.82	11.48	12.44
天然气（万立方）	14.00	0.11	-

2021年6月1日，铜陵市铜官区发展和改革委员会出具《说明》，确认公司从事的生产经营项目不存在国家能源资源限额标准，亦未对公司下达过具体的能源消费总量和强度指标，公司已建、在建、拟建项目符合所在地能源消费双控要求。

综上，发行人从事的生产经营项目不存在国家能源资源限额标准，且在报告期内，发行人不存在能源消耗方面的行政处罚。因此，发行人主要能源资源消耗符合当地节能主管部门的监管要求。

二、发行人生产的产品是否属于《“高污染、高环境风险”产品名录（2017年版）》中规定的高污染、高环境风险产品，如发行人生产的产品涉及名录中的高污染、高环境风险产品，请说明相关产品所产生的收入及占发行人主营业务收入的比例，是否为发行人生产的主要产品；如发行人生产名录中的相关产品，请明确未来压降计划。

发行人主要从事湿巾类产品研发、生产与销售，主要产品为湿巾系列产品及面膜系列产品，其生产工艺系对无纺布等原材料进行分切、折叠、注液、包装，产品生产过程均不涉及化学反应。因此，发行人不存在生产《“高污染、高环境风险”产品名录（2017年版）》中列明的“高污染、高环境风险”产品的情形。

三、生产经营中涉及环境污染的具体环节、主要污染物名称及排放量、主要处理设施及处理能力，治理设施的技术或工艺先进性、是否正常运行、达到的节能减排处理效果以及是否符合要求、处理效果监测记录是否妥善保存；报告期内环保投资和费用成本支出情况，环保投入、环保相关成本费用是否与处理公司生产经营所产生的污染相匹配；募投项目所采取的环保措施及相应的资金来源和金额；公司的日常排污监测是否达标和环保部门现场检查情况。

（一）生产经营中涉及环境污染的具体环节、主要污染物名称及排放量、主要处理设施及处理能力，治理设施的技术或工艺先进性、是否正常运行、达到的节能减排处理

效果以及是否符合要求、处理效果监测记录是否妥善保存

1、生产经营中涉及环境污染的具体环节、主要污染物名称及排放量

发行人经营过程中产生的主要污染物均通过第三方处理后间接排放，环境影响较小，未单独核定排放总量指标。主要污染物名称、产生环节及排放情况如下：

污染物类别	产生环节	污染物名称	排放情况
废水	纯水制备工序	浓水	经预处理后进入铜陵市狮子山高新区污水处理厂进一步处理后达标排放
	员工生活用水	生活污水	
固体废弃物	无纺布包装及加工	边角料、废弃包装材料	公司收集后集中处理
	纯水制备工序	反渗透膜、滤芯	厂家回收
废液	溶液配制、分析检测	过期的功能性化学添加剂	委托具备危废处理资质的单位处理
		实验室废液	

根据铜陵市铜官区生态环境分局出具的《证明》，发行人各污染物均稳定达标排放，不存在因违反环保方面法律、法规和规范性文件而受到行政处罚的情形。

2、主要处理设施及处理能力，治理设施的技术或工艺先进性、是否正常运行、达到的节能减排处理效果以及是否符合要求、处理效果监测记录是否妥善保存

发行人主要环保处理设施、治理设施及其运行、处理情况如下：

污染物类别	主要处理设施	治理措施	技术或工艺先进性	处理能力	运行情况
废水	污水预处理装置及管网设施	经预处理后进入铜陵市狮子山高新区污水处理厂	污水处理厂采用A ² /O 污水处理工艺,污水消毒采用紫外线照射消毒工艺	经污水处理厂处理后达标排放	运行良好
固体废弃物	固废暂存间	边角料、废弃包材收集后由公司进行集中处理	-	不对外界环境产生影响	运行良好
		反渗透膜、滤芯交由原生产厂家山东潍坊精鹰医疗器械有限公司回收处理			

污染物类别	主要处理设施	治理措施	技术或工艺先进性	处理能力	运行情况
废液	危废暂存间	危废收集后交由铜陵市正源环境工程科技有限公司进行无害化处理	-	不对外界环境产生影响	运行良好

根据上表，发行人主要污染物相关处理设施、治理措施正常运行、治理效果符合要求。报告期内，根据铜陵市生态环境局公示的《铜陵市重点排污单位名录》，发行人未被认定为重点排污单位。依照《中华人民共和国环境保护法》第四十二条之规定，发行人无须安装使用监测设备及保存原始监测记录。

（二）报告期内环保投资和费用成本支出情况，环保投入、环保相关成本费用是否与处理公司生产经营所产生的污染相匹配

1、报告期内，发行人各年度环保投入及费用支出情况如下：

单位：万元

项目	2020 年度	2019 年度	2018 年度
环保设施投入	132.32	-	-
环保费用支出	32.58	24.49	18.99
合计	164.90	24.49	18.99

2020 年环保投入较大，主要系“新型卫生抗菌湿巾项目”配套建设排水管网工程及污水预处理池所致。

2、环保投入及支出与污染物排放、产量的匹配情况

项目	2020 年度	2019 年度	2018 年度
环保投入及支出（万元）	164.90	24.49	18.99
主要产品产量（万片）	1,283,077.42	456,488.19	456,683.07
主要污染物排放情况	主要污染物均稳定达标排放		

报告期内，发行人环保投入及支出与生产变动趋势基本一致。根据铜陵市铜官区生

态环境分局出具的《证明》，发行人在生产经营活动中遵守环境保护法律、法规和规范性文件的要求，主要污染物均稳定达标排放，不存在因违反环保方面法律、法规和规范性文件而受到行政处罚的情形。

综上，发行人报告期内的环保投入、环保相关成本费用与处理生产经营所产生的污染相匹配。

（三）募投项目所采取的环保措施及相应的资金来源和金额

发行人本次募投项目所采取的环保措施及相应的资金来源和金额情况如下：

项目	废水	固废	环保投入资金	资金来源
多功能湿巾扩建项目	废水经预处理后通过污水管网进入铜陵市狮子山高新区污水处理厂进一步处理，处理达标后排放	生活垃圾由环卫部门定时清运；其他固废，集中收集，由厂家回收或交由有资质单位处置	36万元	本次募集资金
技术研发中心升级项目	生活污水经化粪池收集预处理后，经污水管网进入铜陵市狮子山高新区污水处理厂进一步处理，处理达标后排放	生活垃圾由环卫部门定时清运；其他固废，集中收集，由厂家回收或交由有资质单位处置	27万元	
仓储智能化项目	生活污水经化粪池收集预处理后，经污水管网进入铜陵市狮子山高新区污水处理厂进一步处理，处理达标后排放	生活垃圾由环卫部门定时清运；其他固废，集中收集，由厂家回收或交由有资质单位处置	10万元	

（四）公司的日常排污监测是否达标和环保部门现场检查情况

1、排污达标检测情况

报告期内，发行人定期接受第三方检测机构进行环保监测，环保监测的相关具体情况如下：

序号	监测种类	监测项目	是否符合监测要求	监测单位	监测时间
1	废水	PH、悬浮物、化学需氧量、氨氮、动植物油	符合	安徽环能环境监测有限责任公司	2020.10

序号	监测种类	监测项目	是否符合监测要求	监测单位	监测时间
2	废水	PH、悬浮物、化学需氧量、氨氮、动植物油	符合	安徽环能环境监测有限责任公司	2019.8
3	废水	PH、悬浮物、化学需氧量、氨氮、动植物油、石油类	符合	铜陵市环境监测中心站	2018.8

2、环保部门现场检查情况

报告期内，发行人存在 1 起环保部门现场检查，具体情况如下：

2019 年 10 月 9 日，铜陵市铜官区生态环境分局就发行人危险废物管理、排污申报、污染治理措施、污染物排放等情况进行了抽查，发行人不存在需要整改落实的重大环保问题。

四、中介机构核查意见

（一）核查过程

保荐机构、发行人律师执行了以下核查程序：

1、查阅铜陵市铜官区发展和改革委员会出具的《说明》《证明》；查阅《固定资产投资节能审查办法》及国家有关能源资源消耗的相关法律法规和国家标准，核实发行人主要能源资源消耗情况；

2、查阅《环境保护综合名录（2017 年版）》、发行人出具的情况说明，并访谈发行人生产部负责人，核查发行人是否生产“高污染、高环境风险”产品；

3、查阅发行人报告期内环保相关费用支出凭证、环保监测报告及情况说明，了解发行人环保投入及支出的具体用途；通过网络查询，核查环保部门现场检查情况；查阅发行人已建、在建、募投项目的可行性研究报告、环境影响报告表、环境影响登记表、环评批复及验收文件等资料；走访查看发行人环保设施运行情况，核查发行人环保投入及支出与污染是否匹配；查阅相关环保法规，走访发行人所在地环保部门查阅其出具的《证明》并对相关工作人员进行访谈，了解发行人生产经营中产生的主要污染物是否符

合国家相关法律法规规定及地方政府污染物排放规定。

（二）核查意见

经核查，保荐机构、发行人律师认为：

1、发行人已建、在建项目和募投项目符合所在地能源消费双控要求，无须单独进行节能审查并取得固定资产投资项目节能审查意见，发行人主要能源资源消耗符合当地节能主管部门的监管要求；

2、发行人生产的产品不属于《“高污染、高环境风险”产品名录（2017年版）》中列明的“高污染、高环境风险”产品；

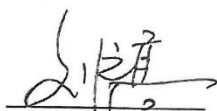
3、报告期内，发行人环保投入及支出与污染相匹配。发行人主要环保处理设施、治理措施能够满足污染物治理的需求且正常运行，治理效果符合要求，不存在污染物排放超标或违规排放的情形；发行人不属于重点排污单位，无须安装使用监测设备及保存原始监测记录；发行人募投项目采取的环保措施能够满足相应污染物治理需求，募投项目环保资金来源为本次募集资金；发行人环保监测、环保部门抽查结果正常。

（此页无正文，为铜陵洁雅生物科技股份有限公司《关于铜陵洁雅生物科技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》之签章页）



(此页无正文，为国融证券股份有限公司《关于铜陵洁雅生物科技股份有限公司
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》之签章页)

保荐代表人：



刘元高



章付才



保荐机构董事长声明

本人已认真阅读铜陵洁雅生物科技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，本次审核中心意见落实函回复报告内容真实、准确、完整，不存在虚假记载、误导性陈述或重大遗漏，并承担相应的法律责任。

保荐机构董事长签名：


侯守法



国融证券股份有限公司

2021年6月10日

保荐机构总裁声明

本人已认真阅读铜陵洁雅生物科技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，本次审核中心意见落实函回复报告内容真实、准确、完整，不存在虚假记载、误导性陈述或重大遗漏，并承担相应的法律责任。

保荐机构总裁签名：



张智河



国融证券股份有限公司

2021年 6月 10日