

关于浙江信凯科技集团股份有限公司首次
公开发行股票并在主板上市的
审核中心意见落实函关于财务问题回复的专项说明
(2023年半年报)

**关于浙江信凯科技集团股份有限公司首次
公开发行股票并在主板上市的
审核中心意见落实函关于财务问题回复的专项说明
(2023 年半年报)**

中汇会专[2023]9468 号

深圳证券交易所：

根据贵所于 2023 年 8 月 25 日出具的《关于浙江信凯科技集团股份有限公司申请首次公开发行股票并在主板上市的审核中心意见落实函》（审核函（2023）110175 号，以下简称“落实函”）的相关要求，浙江信凯科技集团股份有限公司（简称“公司”、“本公司”、“发行人”或“信凯科技”）对落实函相关事项进行了回复，中汇会计师事务所（特殊普通合伙）（以下简称“申报会计师”或“会计师”）对落实函相关事项进行了审慎核查，并会同发行人、保荐机构、发行人律师对落实函相关问题逐项进行了落实，现书面回复如下，请予审核。

除特别说明外，本落实函回复中所有数值保留 2 位小数，若出现总数与各分项数值之和尾数不符的情况，均为四舍五入原因造成，相关释义均与发行人《招股说明书》保持一致。

目录

目录.....	1
问题 1. 关于业务模式和自有生产基地.....	2
问题 2. 关于期后业绩.....	15
问题 3. 关于境外仓库与存货核查情况.....	25

问题 1. 关于业务模式和自有生产基地

申报材料及审核问询回复显示：

(1) 发行人所处行业为批发业，主要从事有机颜料等着色剂的产品开发、销售及服务，报告期内未自主生产。

(2) 发行人自有生产基地辽宁信凯和辽宁紫源正在建设中，辽宁紫源尚处于建设早期；截至 2023 年 8 月 2 日，辽宁信凯建设项目生产线已完成带料调试及试生产前期准备工作，正在进行试生产。

请发行人：

(1) 说明截至目前辽宁紫源项目的进展情况，项目进度是否符合预期；辽宁信凯试生产的开展情况、涉及的具体产品，相关产品是否对外销售，试生产相关的会计处理方式及是否符合《企业会计准则》及《监管规则适用指引——会计类 3 号》3-11 的相关规定。

(2) 结合业务模式及其稳定性、拟自主生产的产品类型及与现有产品差异、自有生产基地的产能及生产计划、未来发展战略等，说明相关项目投产对发行人现有业务模式、生产经营的具体影响，是否存在拓展产业链不利导致业绩下滑的风险，并结合前述情况完善招股说明书中关于业务模式及风险提示的相关内容。

请保荐人、申报会计师发表明确意见。

回复：

一、发行人说明

(一) 说明截至目前辽宁紫源项目的进展情况，项目进度是否符合预期；辽宁信凯试生产的开展情况、涉及的具体产品，相关产品是否对外销售，试生产相关的会计处理方式及是否符合《企业会计准则》及《监管规则适用指引——会计类 3 号》3-11 的相关规定

1、说明截至目前辽宁紫源项目的进展情况，项目进度是否符合预期

辽宁紫源在建项目为“辽宁信凯紫源新材料有限公司年产 1,500 吨高品质有机颜料建设项目”，项目位于辽宁省锦州市滨海新区滨海化工园，建成后将从事

高品质永固紫有机颜料的生产，项目设计产能为 1,500 吨/年。永固紫属于高档有机颜料，具有突出的着色强度与光亮度及优异的耐热、耐渗性和良好的耐光牢度，该产品不仅广泛应用于塑料、油墨、油漆、印花涂料色浆合成、纤维等下游产品，同时也是其它有机颜料的添加剂、调色剂，是有机颜料应用中不可缺少的重要品种，其市场需求较为稳定。

公司报告期已有部分永固紫产品在售，但现有供应链资源对永固紫产品的供应不稳定，且无法满足下游客户对高品质永固紫产品的需求，因此公司通过自建生产基地对现有供应链资源进行补充。

辽宁紫源项目已取得土地证号为“辽（2023）锦州滨海新区不动产权第 0000605 号”项目建设用地；于 2022 年 5 月 24 日取得政府主管部门项目备案文件；该项目拟生产的产品不属于《环境保护综合名录（2021 年版）》中规定的高污染、高环境风险产品的情况，生产工艺属于《产业结构调整指导目录（2019 年本）》中的鼓励类，并于 2022 年 11 月 30 日取得政府主管部门环境影响评价批复文件；于 2023 年 8 月 1 日取得主管部门节能报告的审查意见。此外，该项目计划为：于 2023 年 9 月完成主要主体建筑物的基建工作；2024 年二季度完成所有设备的安装；2024 年三季度完成生产线调试；2024 年四季度进行生产线的带料调试和试生产前期准备工作，并于 2025 年陆续开始试生产和投产工作。

截至 2023 年 9 月末，除已取得项目建设用地，并完成项目的备案、环境影响评价和节能审查工作外，辽宁紫源项目已基本完成主体建筑物的基建工作，后续将按照计划陆续开展设备安装、调试、试生产等工作，项目进度符合预期。

2、辽宁信凯试生产的开展情况、涉及的具体产品，相关产品是否对外销售，试生产相关的会计处理方式及是否符合《企业会计准则》及《监管规则适用指引——会计类 3 号》3-11 的相关规定

(1) 辽宁信凯试生产的开展情况、涉及的具体产品，相关产品是否对外销售

辽宁信凯共投资建设 8 条偶氮颜料生产线、6 条偶氮染料生产线，自 2023 年 8 月起，辽宁信凯进入试生产阶段；2023 年 9 月，辽宁信凯生产线经过试生产验证达到预定可使用状态并转为固定资产。

截至 2023 年 9 月 30 日，辽宁信凯陆续投料进行颜料和染料的试生产，合计生产成品 77.53 吨，其中已实现销售 24.97 吨，试生产的主要产品及对外销售情况如下：

产品大类	产品名称	生产数量（吨）	销售数量（吨）	销售额（万元）
颜料	颜料红 I	29.31	15.97	290.04
	颜料红 J	2.03	-	-
	颜料黄 A	4.07	-	-
	颜料黄 C	2.13	-	-
	颜料黄 K	0.77	-	-
染料	酸性红 A	10.68	8.00	56.10
	酸性红 B	17.60	1.00	3.70
	酸性棕 A	10.95	-	-
合计		77.53	24.97	349.84

注：公司已对试生产的主要产品名称申请豁免披露。

辽宁信凯的颜料和染料部分产品已成功实现试生产，试生产的颜料产品为颜料红 I、颜料红 J 和颜料黄 A 等，上述产品为满足最新法律合规性性能的颜料产品，相对于传统颜料产品而言其附加值较高，其中部分颜料红 I 产品已实现对外销售；试生产的染料为酸性红 A、酸性红 B 等，已部分实现对外销售。

（2）试生产相关的会计处理方式及是否符合《企业会计准则》及《监管规则适用指引——会计类 3 号》3-11 的相关规定

1) 《企业会计准则》及《监管规则适用指引——会计类 3 号》的相关规定

根据《企业会计准则解释第 15 号》的相关规定，企业将固定资产达到预定可使用状态前或者研发过程中产出的产品或副产品对外销售（以下统称试运行销售）的，应当按照《企业会计准则第 14 号——收入》《企业会计准则第 1 号——存货》等规定，对试运行销售相关的收入和成本分别进行会计处理，计入当期损益，不应将试运行销售相关收入抵销相关成本后的净额冲减固定资产成本或者研发支出。试运行产出的有关产品或副产品在对外销售前，符合《企业会计准则第 1 号——存货》规定的应当确认为存货，符合其他相关企业会计准则中有关资产确认条件的应当确认为相关资产。

根据《监管规则适用指引——会计类 3 号》3-11 的相关规定，测试固定资产

可否正常运转而发生的支出属于固定资产达到预定可使用状态前的必要支出，应当按照固定资产准则的有关规定，计入该固定资产成本；试运行产出的有关产品或副产品在对外销售前，符合存货准则规定的应当确认为存货。存货成本包括直接材料、直接人工以及按照一定方法分配的制造费用，是企业正常设计生产能力下的必要合理支出；固定资产达到预定可使用状态前试生产的存货，应以正常设计生产能力下的必要合理支出为基础，确认相关存货成本，试运行期间实际投入金额超出存货成本的部分计入在建工程。

2) 辽宁信凯的相关会计处理符合上述规定

辽宁信凯在测试固定资产是否达到预定可使用状态发生的支出处理方式如下：

①测试过程中领用的原材料及发生的直接人工、制造费用等计入生产成本核算；

②在未产出合格产品、生产报废时，将相关成本自生产成本科目结转计入在建工程；

③在产出合格产品时，将其确认为库存商品，其中材料成本按领用数量直接归集，直接人工和制造费用按照系统、合理的方式分摊。其中，对于计算分摊至库存商品的直接人工和制造费用，辽宁信凯以正常设计生产能力下的必要合理支出为基础进行分摊，必要合理支出的具体标准参照《可行性研究报告》中正常产能下的预期人员工资、动力和能耗等进行确定，并将超出部分计入在建工程；

④上述已确认的库存商品在实现销售时，确认产品销售收入并结转营业成本。

截至 2023 年 9 月末，辽宁信凯为测试生产线可否正常运转及转固后生产领用的原材料、发生的直接人工、制造费用的支出和具体去向情况如下：

单位：万元

支出情况		归集情况	
项目	金额	项目	金额
原材料	866.26	库存商品	439.02
		其中：销售结转 营业成本	212.16

支出情况		归集情况	
直接人工	114.62	车间在产品	732.96
制造费用	427.70	在建工程	236.32
合计	1,408.59	合计	1,408.59

综上所述，辽宁信凯试生产期间的相关会计处理符合《企业会计准则》及《监管规则适用指引——会计类 3 号》3-11 的相关规定。

(二) 结合业务模式及其稳定性、拟自主生产的产品类型及与现有产品差异、自有生产基地的产能及生产计划、未来发展战略等，说明相关项目投产对发行人现有业务模式、生产经营的具体影响，是否存在拓展产业链不利导致业绩下滑的风险，并结合前述情况完善招股说明书中关于业务模式及风险提示的相关内容

1、结合业务模式及其稳定性、拟自主生产的产品类型及与现有产品差异、自有生产基地的产能及生产计划、未来发展战略等，说明相关项目投产对发行人现有业务模式、生产经营的具体影响

(1) 业务模式及其稳定性

有机颜料主要应用在油墨、涂料、塑料领域，下游客户产品的应用场景的多样性，导致对有机颜料性能需求的差异化、定制化。发行人以围绕如何满足下游客户对有机颜料的差异化、定制化需求为业务核心，建立了自己独特的业务模式。

公司主要业务模式是：获取并分析客户需求——产品开发——供应链管理——产品检测及品质控制——以自主品牌实现产品销售。对客户产品需求分析并制定解决方案、进行产品开发以满足客户需求、管理供应链资源使产品得以生产实现、对产品进行应用型检测并控制产品质量、以自有品牌销售进行品牌保障，这些环节共同构成了发行人成熟稳定的业务模式，其中产品开发和供应链管理具体情况如下：

①公司业务模式中的产品开发环节

产品开发为公司业务模式中的一个重要经营环节，在对客户需求进行分析的基础上，旨在通过对原有产品改进或者进行立项研发的方式，制定产品的技术方案，以满足油墨、涂料、塑料领域下游细分行业客户差异化的需求。

由于有机颜料的应用价值表现取决于颜料的四大性能（包括颜色性能、牢固性能、应用性能、法律合规性能），而颜料四大性能由化学结构和成分、颗粒表面性能、晶型和颗粒形状、颗粒大小及其分布、负面物质控制等 5 大因素决定。近 30 年以来，有机颜料新化学结构的发明很少，为获得具有特殊性能、满足特定要求的有机颜料，公司产品开发主要是对有机颜料进行差异化、定制化处理，具体内容包括调整颜料颗粒表面性能、晶型和颗粒形状、颗粒大小及其分布、负面物质等，具体通过选用不同添加剂（不同的添加剂会影响晶体大小、形状、反应速度、分散性能等从而影响最终颜料的最终性能）、化学反应方案（例如不同的化学反应方案对于中间体中的负面物质反应的充分程度不同）、溶剂环境（不同的溶剂环境影响反应的效果和效率）、物理工艺（如研磨、沉淀结晶、固液分离、干燥、吸附、洗涤、搅拌）、介质的 pH 值、温度等组成的整体生产方案来实现。

针对客户差异化、定制化的产品需求，如果发行人已有产品库中产品无法匹配客户需求，公司将进行产品开发来满足客户需求。产品开发又进一步分为需要研发立项及不需要研发立项两种情形，具体情况如下：

1) 针对客户的新需求，如果与现有产品库匹配度较高，简单改进现有的产品方案即可满足要求，则无需研发立项。

例如情形一：某客户需要红色颜料用于溶剂包装油墨（新的应用场景），公司从现有产品库和样品库中匹配，找到匹配度较高偶氮颜料红 57:1 产品，但该产品加工效率达不到客户需求，公司对影响加工效率的因素进行分析和判断，发现关键影响因素是颜料产品的分散性能（属于应用性能），公司经过简单验证更改了现有产品生产的添加剂方案（分散剂），最终产品满足客户需求。

例如情形二：2018 年某客户用于食品包装的水性油墨用有机颜料黄 13，因法规升级要求，需要控制该产品的负面物质。公司经过验证分析现有产品负面物质含量较高，主要原因系产品生产过程中重氮组分的化学反应不完全所致，公司改进原产品的化学反应方案，满足法规关于负面物质的控制要求。

2) 针对客户的新需求，如果现有产品匹配度较低或者完全无法匹配，在现有产品简单改进无法满足客户需求，则需要研发立项，进行新的产品研发。

例如客户根据最新法规要求用于食品包装的油墨的低初级芳香胺迁移量颜料产品，主要用于玩具等塑料的易分散、耐迁移的颜料产品以及用于替代无机铅铬颜料的高遮盖力、高耐晒、高牢度的环保有机颜料，上述新需求公司现有产品无法匹配，公司通过研发立项形成了特定规格的颜料红 57:1、颜料红 184、颜料黄 74 等 30 多项产品，上述大部分产品将由自建的生产基地进行生产。

②公司业务模式中的供应链管理环节

发行人的供应链管理同样为公司业务模式的环节之一。发行人的供应链管理的重点在于在前述完成产品开发的基础上，选择最适配的生产资源来实现符合要求的产成品，该生产资源可以来自国内，也可来自国外；可以来自发行人外部的生产能力，也可来自发行人自建的生产能力。

在具体的供应链资源管理方面，公司以围绕解决客户产品需求为核心，根据全球市场格局的不断变化和客户需求不断升级，对供应链资源的管理相应也在持续不断动态调整和优化：（1）在国内，公司根据国内供应商的综合供应能力，不断动态调整国内的合格供应商资格名录；（2）同时，发行人也开始从全球市场优选优质供应商，例如逐步在印度、中国台湾等地区寻求适配的供应商资源；（3）在完善外部供应链资源的基础之上，发行人自 2020 年开始自建辽宁生产基地，该生产基地将作为现有供应链资源的补充和完善。

发行人自建生产基地是发行人对供应链资源动态管理的一部分，在自建生产基地投产后，发行人的供应链将呈现以原有外部供应为主，自有产能为补充的供应结构，不会改变公司整体成熟的业务模式。

（2）拟自主生产的产品类型及与现有产品差异

近些年，公司针对新兴的、品质更高的产品需求，投入研发资源，形成了众多研发成果，公司将通过自建生产基地将上述技术成果转化产品。公司自建生产基地将生产有客户需求但现有供应链资源无法稳定供应的市场细分产品，主要有三类：

一是满足最新法律合规性性能的颜料产品。如 2022 年德国批准修订消费品法规的第 21 条例，法规要求除指定的以外的初级芳香胺，不可迁移至食品中，初级芳香胺迁移量之和不超过 0.01mg/kg（10ppb）被视为未迁移至食品中。根据

上述法令，目前大量使用的包括颜料红 57:1 等颜料，都不能用于与食品接触的包装印刷油墨，需要遵守该法令的欧盟油墨制造商客户向公司提出了产品需求。公司通过研发，利用负面物质控制技术，形成了满足法规要求的产品。

二是高遮盖、高耐晒牢度的环保有机颜料。近几年国内外环保要求的趋严，使无机铅铬颜料逐渐被禁止使用，但具有可替代性的有机颜料，普遍在遮盖力、耐晒牢度等性能方面具有不足，公司投入研发资源，研究方向主要集中在低温重氮化、低温低 pH 值条件下的偶合、高温陈化等方面对得到的颜料产品性能的影响，解决了有机颜料的上述问题，形成了遮盖型颜料黄 74 等一系列产品。

三是易分散、耐迁移颜料产品；部分有机颜料（如颜料黄 191 等）耐热耐晒性能优异，但应用于塑料中分散性能、耐迁移性稍差，公司投入研发资源，研究方向主要为晶型和颗粒形状控制、颗粒大小及其分布调整等方面最终影响有机颜料的性能，形成了易分散型颜料黄 191 等易分散、耐迁移的系列产品。

公司生产基地生产的产品与现有供应商产品具有差异性，具体产品及分类情况如下：

分类	产品色号
满足最新法律合规性性能的颜料产品	颜料红 2、颜料红 146、颜料红 176、颜料红 184、颜料红 266、颜料红 52:1、颜料红 57:1、颜料橙 13、颜料橙 34、颜料黄 13、颜料黄 14、颜料黄 83 等
高遮盖、高耐晒牢度的环保有机颜料	颜料橙 36、颜料黄 1、颜料黄 3、颜料黄 65、颜料黄 74、颜料黄 175、颜料黄 151、颜料黄 154、颜料黄 194、颜料黄 83 等
易分散、耐迁移的颜料产品	颜料红 170、颜料红 48:2、颜料红 53:1、颜料黄 62、颜料黄 168、颜料黄 183、颜料黄 191、颜料红 185 等

自建生产基地建成后，公司在产品品类和工艺路线方面将采用差异化策略，自建生产基地将满足下游新兴的、品质更高的产品需求，同时根据客户需求开发个性化产品。

(3) 自有生产基地的产能及生产计划

公司自建的生产基地中，辽宁信凯建设项目拟生产的产品为年产 5,000 吨偶氮颜料及年产 5,000 吨偶氮染料，其中偶氮颜料产品根据项目备案及环境影响评价批复共包括 36 个色号，具体产品情况参见本落实函回复“问题 1.关于业务模式和自有生产基地”之“一（二）1（2）拟自主生产的产品类型及与现有产品差

异”部分内容；其中偶氮染料产品项目备案及环境影响评价批复共包括 26 个色号。辽宁紫源建设项目拟生产的产品为年产 1,500 吨高品质永固紫有机颜料。

公司主要客户为 DIC 株式会社、富林特集团、盛威科集团、宣伟集团、艾仕得集团等国际知名企业，上述企业对有机颜料的需求种类丰富且不断迭代。同时，部分国家和地区以立法形式对应用于食品药品包装、婴幼儿用品、化妆品等产品中的有机颜料负面物质进行了严格限制。市场变化和监管升级会出现新兴的、品质更高的产品需求，例如高性能生态友好型有机颜料。这些需求对产品品质和生产设备装置要求也相应较高，公司原有外部供应链资源无法满足或供应相对不稳定，因此公司通过自建生产基地补充和完善现有外部供应链资源。

公司自有生产基地建成后，公司原来由外部供应链资源供应的产品将主要继续维持原有供应渠道，自建产能将用于生产满足最新法规的高性能生态友好型的产品以及更高产品品质的产品，公司将形成以外部供应为主、自建产能作为补充的供应链资源结构。

截至 2023 年 9 月末，辽宁信凯建设项目正在进行试生产，并预计于 2023 年末完成所有生产线的试生产验证；辽宁紫源建设项目已基本完成主体建筑物的基建工作，预计 2025 年陆续开始试生产和投产工作。公司 2022 年度营业收入为 119,238.95 万元（销售的产品均由外部供应链资源供应），根据可行性研究报告测算辽宁信凯自建项目满产后年销售收入为 59,881.00 万元，以公司 2022 年度收入为基础进行测算辽宁信凯项目满产后自建生产基地对应的收入占比约 30%，从产品供应链结构角度来看公司未来收入仍将以外部供应为主，且公司还计划在自建生产基地达产后同步增加外部供应链采购量以进一步提升公司总体经营规模，自建生产基地对应的收入比例也将随之下降。

（4）未来发展战略

公司未来发展战略主要包括如下方面：

1) 深耕海外市场的同时开拓国内市场

进一步深耕海外市场，公司将积极在新区域寻找新的销售网络，并加强品牌推广和宣传活动。同时，公司还将加大对其他新兴市场的试点力度，进一步拓展市场份额。

不断开拓国内市场，公司将加强国内和国外产品和应用经验的传递，进一步将国外颜料产品的应用经验推广到国内，更好地满足国内客户需求，提高公司国内产品的附加值和市场竞争力。

2) 加大高附加值产品开发力度

①加深与客户合作

公司将积极了解客户需求和反馈，并提供个性化的解决方案和服务。同时，公司还将加强与客户的合作，共同开发新产品和解决方案，在满足客户不断变化的需求同时，提升自主创新能力并制造出更加符合市场需求的高附加值产品。

②加强科研机构 and 高等院校的合作

为了开发更环保、性能更好的产品，公司将积极与科研机构 and 高等院校合作，共同开展研究和开发工作。通过与相关领域的专家和学者合作，公司可以更好地掌握前沿技术和研究成果，提高产品的技术含量和附加值。

③加大研发、推行绿色环保工艺

为了开发更高附加值的产品，公司将加大研发和应用开发的投入力度，将组建更强更专业的团队，引进先进的研发设备和技术，以满足不同领域的需求。公司将推动新产品的研发和应用，并致力于开发更环保、性能更好的产品和更加绿色低碳的工艺，提高产品的性能和可靠性；探索新的应用领域比如 LED 滤色片、彩色碳粉、喷墨打印专用颜料，开发出更具创新性和市场竞争力的产品，更好地满足客户需求，提高产品的附加值和市场竞争力。

3) 提升产品供应能力

①全球化优化供应资源

公司将全球化的不断优化上游供应链资源，提升产品供应稳定性，凭借相对领先的有机颜料产品开发、品质管理及检测能力把控供应链所供应的产品质量，提供相对齐全且专业的有机颜料产品及服务。

②布局建造制造基地

为了提高产品质量的稳定性和生产效率，公司将把研发成果转化成为产品投入到自建制造基地开展生产，作为现有外部供应链的有力补充。公司自建制造基地

将采用先进的生产设备和管理模式，实现生产过程的自动化和数字化，提高生产效率和产品质量稳定性。公司自主生产将进一步完善公司产品类型并提高产品供应的稳定性。

综上，相关自建生产基地不会改变和影响公司现有成熟的业务模式，公司主要业务模式依然是：获取及分析客户需求——产品开发——供应链管理——产品检测及品质控制——以自主品牌实现产品销售。公司自建生产基地是公司供应链动态管理的一部分，是对公司供应链体系的补充和完善，符合公司未来战略，公司产品供应仍将以外部供应链为主，且不断优化的供应链资源提高了公司的供应能力和个性化产品响应能力，可以及时满足下游客户新兴的多样化、品质更高的产品需求，有利于全球市场的开拓和销售，同时产能释放后有利于提高公司的盈利水平，有利于提升发行人的持续经营能力。

2、是否存在拓展产业链不利导致业绩下滑的风险，并结合前述情况完善招股说明书中关于业务模式及风险提示的相关内容

(1) 自建生产基地是现有供应链的补充

国际集团客户有部分高端或特定需求，公司现有供应链资源无法满足其需求或供应相对不稳定，公司通过自建生产基地补充和完善现有供应链资源。公司自建的生产基地，与现有主要供应商相比产能相对较小，公司将采用差异化策略，生产基地将满足下游新兴的、品质更高的产品需求，同时根据客户需求开发个性化产品，不会与现有供应链冲突从而产生产品供应的风险。

(2) 自建生产基地可进一步满足客户需求，有利于市场销售

公司目前经营模式可以提供的有机颜料色谱相对齐全，通过现有成熟的业务模式，并凭借在全球范围内不断优化供应链，可供应 450 多个规格的颜料产品，基本可以覆盖下游客户多样化的需求，这是公司竞争优势所在，公司不会改变竞争优势转型为生产型企业。公司自建生产基地将补充、完善现有供应链，可以及时满足客户个性化需求，有利于全球市场的开拓和销售。

(3) 公司自建生产基地具有生产管理经验和技術保障

公司具有生产基地项目的人员、技术、运营等方面的储备。截至 2023 年 9 月 30 日，生产型子公司共有 100 名正式员工，并已搭建满足投产运行的组织结

构，配备的高级管理人员、专业技术人员均具有 10 年以上化工行业从业经验，在安全生产与环保管理方面已配备具有 20 年以上同行业经验的注册安全工程师，人员储备可以保障建设项目的投产运行。

在技术工艺方面，截至 2023 年 9 月末，发行人及其子公司取得了 45 项授权专利，其中 10 项为发明专利，发行人相关技术储备能够为建设项目提供充分的技术支持。

(4) 自建生产基地的投产，将进一步增强公司盈利能力

根据可行性研究报告中盈利分析，辽宁信凯项目满产后年均实现销售收入为 59,881.00 万元，生产期内年平均税后利润为 5,382.79 万元。辽宁信凯建设项目投产后公司供应链资源将得到进一步增强，产能释放后有利于提高发行人的营业收入和利润水平，有利于提升发行人的持续经营能力。

综上，公司因拓展产业链不利导致业绩下滑的风险较小。

公司在招股说明书的“第五节 业务与技术”之“一、与发行人相关的风险”之“一、公司的主营业务、主要产品及其变化情况”之“（三）发行人的经营模式”和“（四）公司设立以来主营业务、主要产品、主要经营模式的演变情况”部分补充披露业务模式内容。

公司在招股说明书的“第三节 风险因素”之“一、与发行人相关的风险”之“（十一）拓展产业链不利风险”部分补充披露相关风险内容如下：

“报告期内，公司自建生产基地对供应链资源进行补充，自建生产基地虽将提升公司的供应能力和盈利能力，但仍可能会给公司带来管理、市场、资金、技术、人才等方面的挑战和相应的风险。同时，如果未来公司面临的经营环境等因素发生重大不利变化，公司存在产业链拓展不利从而导致业绩下滑的可能。”

二、中介机构核查情况

(一) 核查程序

针对上述情况，申报会计师会同保荐机构执行了以下核查程序：

1、访谈发行人管理层、实地查看项目现场、获取项目可行性研究报告，了解截至目前辽宁紫源项目的进展情况，项目进度是否符合预期情况；获取辽宁信

凯试生产报告，了解辽宁信凯试生产的开展情况、涉及的具体产品，相关产品的对外销售情况；检查辽宁信凯试生产期间的会计处理方式是否符合《企业会计准则》及《监管规则适用指引——会计类 3 号》3-11 的相关规定；

2、访谈发行人管理层、获取项目可行性研究报告、获取行业研究报告和查询上市公司案例，了解业务模式及其稳定性、拟自主生产的产品类型及与现有产品差异、自有生产基地的产能及生产计划、未来发展战略等，了解相关项目投产对发行人现有业务模式、生产经营的具体影响，确认是否存在拓展产业链不利导致业绩下滑的风险。

（二）核查结论

经核查，申报会计师认为：

1、截至 2023 年 9 月末，辽宁紫源建设项目已完成主要主体建筑物的基建工作，该建设项目进度符合预期；辽宁信凯试生产正在正常有序开展中，相关会计处理符合《企业会计准则》及《监管规则适用指引——会计类 3 号》3-11 的相关规定；

2、辽宁信凯项目投产不会改变发行人现有业务模式，根据可行性研究报告，辽宁信凯项目满产后年均实现销售收入为 59,881.00 万元，生产期内年平均税后利润为 5,382.79 万元；发行人因拓展产业链不利导致业绩下滑的风险较小，同时发行人已完善招股说明书中关于业务模式及风险提示的相关内容。

问题 2. 关于期后业绩

申报材料及审核问询回复显示，2023 年第 1 季度，发行人实现营业收入 27,583.15 万元，同比下降 18.85%；实现扣除非经常性损益后归属于母公司股东的净利润 1,626.38 万元，同比下降 15.58%。发行人收入及净利润均出现一定程度下降，主要系受宏观经济增速放缓、国际地缘政治冲突等因素影响，有机颜料下游需求相对疲软。

请发行人：

(1) 说明 2023 年 1-6 月业绩的实现情况及 2023 年 1-9 月业绩预计情况，主要财务数据及财务指标较上年同期变动情况、变动原因及合理性。

(2) 结合 2023 年第 1 季度业绩下滑原因及后续情况等，说明相关不利影响是否已消除，未来经营业绩稳定性，是否存在业绩大幅下滑的风险，并进一步完善相关风险提示。

请保荐人、申报会计师发表明确意见。

一、发行人说明

(一) 说明 2023 年 1-6 月业绩的实现情况及 2023 年 1-9 月业绩预计情况，主要财务数据及财务指标较上年同期变动情况、变动原因及合理性

1、2023 年 1-6 月业绩的实现情况，主要财务数据及财务指标较上年同期变动情况、变动原因及合理性

公司 2023 年 1-6 月财务报表已经我所审计，并出具中汇会审[2023]9110 号《审计报告》，经审计的主要业绩数据情况如下：

单位：万元

项目	2023 年 1-6 月	2022 年 1-6 月	变动比例
营业收入	53,383.96	65,379.80	-18.35%
毛利率	15.87%	14.64%	1.23%
营业利润	5,317.15	5,578.54	-4.69%
利润总额	5,317.82	5,893.13	-9.76%
净利润	3,839.31	4,316.49	-11.05%
归属于母公司股东的净利润	4,076.42	4,424.09	-7.86%

扣除非经常性损益后归属于母公司股东的净利润	4,088.69	4,148.74	-1.45%
-----------------------	----------	----------	--------

注：2022年1-6月财务数据为经审阅数，下同。

2023年1-6月，公司营业收入为53,383.96万元，同比下降18.35%，其中销售均价同比下降7.52%、销量同比下降9.75%，公司收入下降主要系受宏观经济增速放缓、国际地缘政治冲突等影响导致下游需求疲软。

2023年1-6月，公司毛利率为15.87%，同比上涨1.23个百分点，主要原因系上游原材料价格回落从而公司采购成本下降等因素所致。

受上述因素共同影响，2023年1-6月公司实现扣除非经常性损益后归属于母公司股东的净利润为4,088.69万元，同比下降1.45%。

除上述主要业绩数据外，经审计的合并资产负债表和合并现金流量表主要数据变动情况及变动原因如下：

(1) 合并资产负债表主要数据

单位：万元

项目	2023.06.30	2022.12.31	变动比例	变动原因
流动资产	71,609.56	67,041.08	6.81%	主要系公司经营及盈利能力稳定，货币资金增加
非流动资产	44,111.52	41,273.09	6.88%	主要系建造生产基地投入增加
资产合计	115,721.08	108,314.16	6.84%	/
流动负债	44,876.44	50,760.52	-11.59%	主要系采购减少导致应付票据减少
非流动负债	14,324.03	6,520.02	119.69%	系长期借款和子公司辽宁信凯收到与资产相关的政府补助增加
负债合计	59,200.47	57,280.54	3.35%	/
所有者权益	56,520.61	51,033.62	10.75%	主要系经营及业绩稳定，未分配利润增加
归属于母公司所有者权益	50,414.89	45,438.45	10.95%	/

(2) 合并现金流量表主要数据

单位：万元

项目	2023年1-6月	2022年1-6月	变动比例	变动原因
经营活动现金流入	70,723.47	79,387.63	-10.91%	主要系收入下降，公司销售商品收款减少
经营活动现金流出	62,875.75	72,570.09	-13.36%	主要系采购减少，公司购

项目	2023年1-6月	2022年1-6月	变动比例	变动原因
				买商品付款减少
经营活动产生的现金流量净额	7,847.71	6,817.54	15.11%	/
投资活动现金流入	13,641.90	9,682.94	40.89%	主要系理财产品赎回增加、处置参股公司鞍山辉虹股权收回现金金额较大
投资活动现金流出	16,766.16	16,223.45	3.35%	主要系子公司辽宁信凯和辽宁紫源生产建造支出增加
投资活动产生的现金流量净额	-3,124.26	-6,540.51	-52.23%	/
筹资活动现金流入	14,860.82	7,794.69	90.65%	主要系本期收到的借款增加
筹资活动现金流出	12,035.93	1,503.72	700.41%	主要系偿还借款增加
筹资活动产生的现金流量净额	2,824.89	6,290.97	-55.10%	/

2、2023年1-9月业绩情况

公司2023年1-9月业绩情况及与上年同期业绩对比情况如下表所示：

单位：万元

项目	2023年1-9月	2022年1-9月	变动比例
营业收入	79,316.23	94,320.21	-15.91%
净利润	6,472.83	6,959.74	-7.00%
归属于母公司股东的净利润	6,649.05	7,130.56	-6.75%
扣除非经常性损益后归属于母公司股东的净利润	6,451.86	7,085.98	-8.95%

注：2023年1-9月财务数据已经中汇会计师审阅。

2023年1-9月，公司营业收入为79,316.23万元，同比下降15.91%，实现扣除非经常性损益后归属于母公司股东的净利润为6,451.86万元，同比下降8.95%。受全球宏观经济增速放缓、国际地缘政治冲突等因素影响，全球有机颜料需求出现阶段性下降，公司2023年1-9月营业收入和利润较上年同期也出现了一定程度的下滑，但相关指标同比变动情况较2023年1-3月出现改善。

(二) 结合 2023 年第 1 季度业绩下滑原因及后续情况等, 说明相关不利影响是否已消除, 未来经营业绩稳定性, 是否存在业绩大幅下滑的风险, 并进一步完善相关风险提示

1、公司 2023 年第 1 季度业绩下滑原因及后续情况

(1) 公司 2023 年第 1 季度业绩下滑原因

公司 2023 年第 1 季度业绩及同比变动情况如下:

项目	2023 年 1-3 月		2022 年 1-3 月
	金额 (万元)	较上年同期变动 (%)	金额 (万元)
营业收入	27,583.15	-18.85%	33,988.50
净利润	1,388.94	-32.22%	2,049.21
归属于母公司股东的净利润	1,508.12	-27.59%	2,082.85
扣除非经常性损益后归属于 母公司股东的净利润	1,626.38	-15.58%	1,926.56

注: 2023 年 1-3 月数据来源于管理层报表, 未经审阅或审计; 2022 年 1-3 月数据已经审计。

2023 年 1-3 月, 公司营业收入较去年同期降低 18.85%, 扣除非经常性损益后归属于母公司股东的净利润较去年同期降低 15.58%, 总体业绩较上年同期出现一定程度的下滑。

公司业绩下滑主要受收入下滑影响, 公司收入以外销为主, 而其中来源于欧洲和北美洲的主营业务收入合计占比在 60% 以上, 因此公司整体收入受欧洲和北美洲影响较大。欧洲区域主要由于地区经济衰退和地缘冲突、能源原材料价格上涨等因素影响消费者信心; 北美洲区域由于持续高通货膨胀, 受美国政府加息的影响, 投资者相应缩减投资、降低库存。公司 2023 年第 1 季度在欧洲和北美洲主营业务收入合计 18,088.72 万元, 同比下降 16.95%, 主要受欧洲和北美洲收入下滑影响, 公司 2023 年第 1 季度收入和业绩出现一定程度的下滑。

(2) 公司业绩后续情况

自 2023 年第 2 季度以来, 公司在欧洲和北美洲实现的收入情况出现恢复和好转。欧洲方面, 随着俄乌冲突等短期不利影响有所减弱, 经济及消费者信心逐步恢复; 北美洲方面, 受美联储加息预期逐步减弱, 投资者信心逐步恢复, 2023 年第 2 季度及第 3 季度公司在欧洲和北美洲主营业务收入及同比变动情况如下:

项目	2023年第3季度		2023年2季度		2023年1季度	
	金额 (万元)	较上年同期变动 (%)	金额 (万元)	较上年同期变动 (%)	金额 (万元)	较上年同期变动 (%)
欧洲、北美洲主营业务收入	16,971.93	0.55%	16,735.95	-10.00%	18,088.72	-16.95%

主要受上述区域收入情况转好的影响，公司2023年1-9月营业收入及净利润同比降幅较2023年1-3月均出现收窄，具体情况如下：

项目	2023年1-9月		2023年1-3月	
	金额 (万元)	较上年同期变动 (%)	金额 (万元)	较上年同期变动 (%)
营业收入	79,316.23	-15.91%	27,583.15	-18.85%
净利润	6,472.83	-7.00%	1,388.94	-32.22%
归属于母公司股东的净利润	6,649.05	-6.75%	1,508.12	-27.59%
扣除非经常性损益后归属于母公司股东的净利润	6,451.86	-8.95%	1,626.38	-15.58%

注：公司2023年1-9月财务数据已经审阅，2023年1-3月财务数据来自于管理层报表，未经审计或审阅。

2、相关不利影响是否已消除，未来经营业绩稳定性，是否存在业绩大幅下滑的风险，并进一步完善相关风险提示

(1) 相关不利影响已逐步消除

有机颜料下游主要应用领域为油墨、涂料和塑料，应用范围较广，最终应用于食品包装及报刊杂志印刷、建筑及工业涂料、塑料制品及玩具等众多细分行业，因此有机颜料行业发展受全球经济趋势变化影响较大。公司主要销售区域包括欧洲、北美洲、中国境内、亚洲（中国境内除外）、南美洲等，销售区域遍布全球主要经济体，受全球宏观经济增速影响较大，尤其是前期欧洲及北美洲的区域经济局势的不利变化对公司收入产生较为重要的影响。

随着欧洲局部地缘冲突对经济影响逐步减弱，能源原材料价格逐步回落，美国通胀有序回落，美联储加息周期已处于尾声，投资者和消费者信心也逐步恢复，企业也由减库存周期逐步进入加库存周期，全球经济也处于快速恢复过程，具体情况如下：

①国际宏观经济增速逐步回升

根据世界银行预测，全球经济 2024 年较 2023 年将出现改善，全球经济增速将自 1.7% 回升至 2.7%，此外，根据中国银行研究院预计，2023 年全球 GDP 第 2 季度和第 3 季度增速放缓，预期 2023 年第 4 季度环比折年率和同比增速均较第 3 季度出现回升。

②欧元区消费者信心逐步恢复

俄乌冲突已持续 1 年多，欧洲国家在经历温和的衰退，能源价格上涨、通货膨胀率升高后，欧元区消费者信心指数 2022 年 9 月到达最低点，之后开始逐渐回升，2023 年自年初的-22.2 升至 9 月末的-17.8，主要原因系能源价格继续放缓，同时消费者对未来经济严重衰退的担忧有所减轻，预计未来公司在欧洲区域收入将有所反弹。

最近 2 年欧元区消费者信心指数



数据来源：英为财经。

③美联储加息放缓，投资者信心逐步恢复

随着 2022 年的持续高通货膨胀，促使许多发达国家和发展中国家大幅抽紧银根，美联储快速加息产生了全球溢出效应，融资条件急剧收紧，企业融资成本提升，影响企业投资信心和消费者信心；但随着美国通胀有序回落，美联储已逐步放缓加息，预计加息周期已处于尾声，有机颜料行业下游客户的投资策略和库存策略已经开始出现调整。

美联储加息

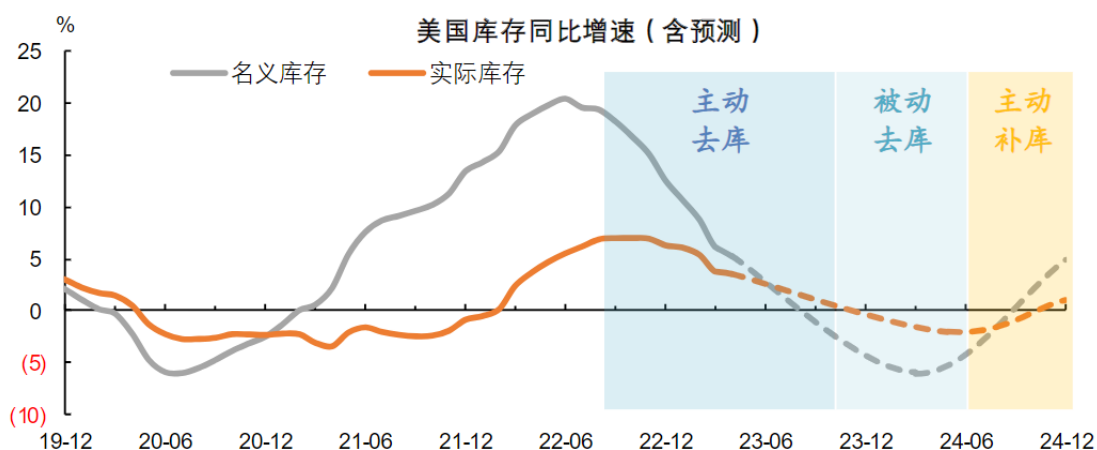


数据来源：Wind、平安证券研究所

④ 欧美企业去库存进入尾声

受 2020 年以来的海运资源紧缺、俄乌冲突推高能源价格等影响，欧美企业库存普遍处于高位，而随着美联储不断加息，企业存货库存成本提升，而下游需求相对疲软，欧美企业开始进入去库存周期。其中，美国制造业自 2022 年下半年以来步入去库存周期，2023 年我国出口企业受累于此，收入下滑幅度较大，预计美国制造业将逐步开启补库存周期。

美国库存同比增速



数据来源：wind，平安证券研究所

综上所述，影响公司收入的不利因素包括国际宏观经济增速、国际地缘政治冲突、美联储加息和欧美企业去库存等，上述不利因素已逐步消除。

(2) 未来经营业绩稳定，不存在业绩大幅下滑的风险

①有机颜料属于工业基础性需求

有机颜料作为着色剂被广泛应用于油墨、涂料和塑料等领域，是工业制品生产过程中不可缺少的着色材料，应用领域广泛，随着全球经济逐步恢复、消费者信心回升，下游对有机颜料的需求预计也将逐步恢复。

②公司在有机颜料行业市场地位稳固

我国为全球有机颜料最大的生产国和出口国，公司连续多年位居全国有机颜料出口行业第一名，公司市场地位稳固，公司凭借产品开发优势、产业链整合优势、产品品质优势等竞争优势，赢得了全球知名油墨、涂料、塑料行业等海内外客户的信任，主要客户包括全球排名前列的油墨和涂料企业如 DIC 株式会社、富林特集团、盛威科集团、宣伟集团、艾仕得集团等。

随着全球宏观经济回暖，公司基于稳固的行业地位和竞争优势将会持续获取稳定的市场份额。

③公司下游主要客户业务稳健，逐步转入加库存周期

公司下游行业主要为油墨、涂料和塑料，下游客户主要为行业内全球龙头企业，富林特集团和盛威科集团无公开披露数据，其他主要客户收入变动情况如下：

客户	业务	2023年1-6月	2022年1-6月	变动
DIC 株式会社	包装与图形（印刷油墨、包装油墨等）收入	266.6 Billion 日元	257.4 Billion 日元	3.57%
宣伟集团	全部净收入	11,683millions 美元	10,871millions 美元	7.47%
东洋油墨	全部净收入	153.7Billion 日元	154.8 Billion 日元	-0.71%
阪田油墨 注	全部净收入	77,263millions 日元	73,049 millions 日元	5.77%

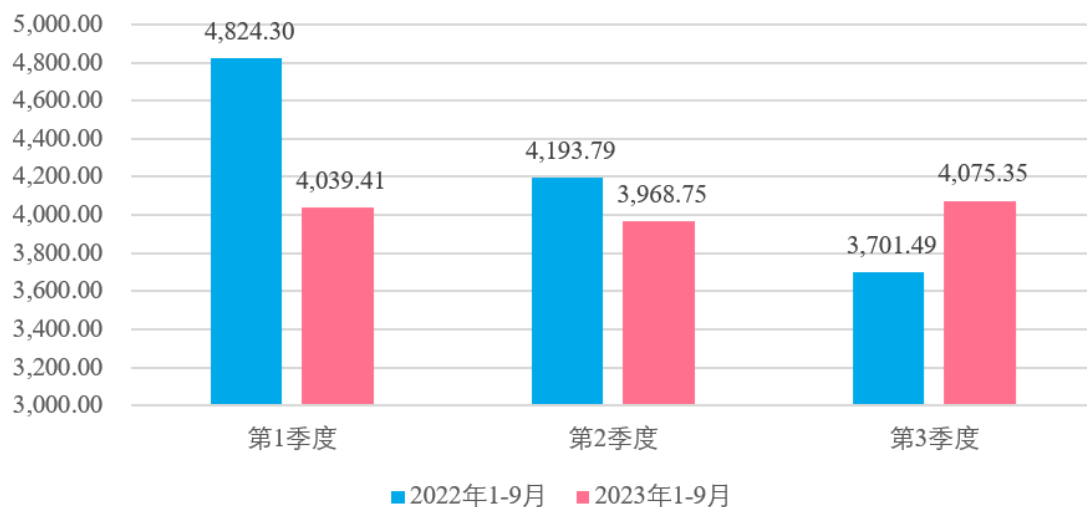
注：阪田油墨对比数据分别为 2022.6.1 至 2023.5.31 及 2021.6.1 至 2022.5.31.

由上表可知，公司主要客户 2023 年 1-6 月收入同比变动幅度较小，业务较为稳健，此外上述主要客户也将逐步由前期的减库存周期转入到加库存周期，未来预计仍将会向公司提出稳定的业务需求，可保障公司业务和业绩的稳定。

④公司业务量和盈利能力不断改善

公司 2023 年 1-9 月销量相比 2022 年同期变动情况逐步改善，其中 2023 年第 3 季度销量同比增长 10.10%，环比增长 2.69%，具体情况如下：

2023年1-9月公司分季度销量及同期对比数据（吨）



此外，由于上游原材料价格下降，公司依靠稳固的市场地位和竞争优势盈利能力不断提升，2023年各期间公司综合毛利率情况如下：

项目	2023年1-9月		2023年1-6月		2023年1-3月	
	数值	同比变动	数值	同比变动	数值	同比变动
毛利率	16.56%	1.33%	15.87%	1.23%	15.82%	0.86%

⑤公司在手订单充足

在下游市场需求恢复的过程中，公司凭借稳固的市场地位和竞争优势获取了充足的客户订单，截至2023年9月30日，公司在手订单3,415.11吨，金额20,541.90万元，充足的在手订单储备，为公司业绩稳定提供了保障。

综上，有机颜料属于工业基础性需求，公司在行业内有稳固的市场地位和较强的竞争优势，公司下游主要客户的业务也在持续稳定发展，随着全球经济逐步回暖，下游客户逐步步入补库存周期，公司的业务量和盈利能力也在不断增强，因此公司不存在业绩大幅下滑的风险。

针对公司经营业绩下滑风险，公司在招股说明书的“第三节 风险因素”之“一、与发行人相关的风险”之“（十二）经营业绩下滑的风险”部分补充披露相关风险内容如下：

“2020年至2022年，公司营业收入分别为99,861.60万元、120,567.04万元、119,238.95万元，扣除非经常性损益后归属于母公司所有者的净利润分别为5,386.38万元、7,820.07万元和9,108.96万元。2023年1-6月，公司经

审计的营业收入为 53,383.96 万元，同比下滑 18.35%，经审计的扣除非经常性损益后归属于母公司股东的净利润 4,088.69 万元，同比下滑 1.45%，主要原因为受宏观经济增速放缓、国际地缘政治冲突等因素影响，有机颜料下游需求出现阶段性下降。公司未来经营业绩仍将受下游需求影响，若未来全球经济增速恢复不及预期，对公司下游产品需求产生不利影响，公司仍存在经营业绩下滑的风险。”

二、中介机构核查情况

（一）核查程序

针对上述情况，申报会计师会同保荐机构执行了以下核查程序：

1、对发行人 2023 年 1-6 月经审计财务报告的收入、成本、各项费用及净利润等项目的变动进行分析性复核；

2、获取发行人 2023 年 1-9 月审阅报告，与 2022 年 1-9 月主要数据对比分析变动情况及原因；

3、查阅世界银行、联合国等对 2023 年的经济形势预测情况，结合行业分析报告等分析发行人 2023 年 1-3 月业绩下滑的原因及后续情况；

4、结合销量数据分析公司行业地位和竞争优势，统计发行人在手订单情况，分析在手订单是否支撑公司未来业绩。

（二）核查结论

经核查，申报会计师认为：

1、发行人 2023 年 1-6 月主要财务数据及财务指标变动原因系宏观经济增速放缓、国际地缘政治冲突等因素影响，变动原因具有合理性；

2、发行人 2023 年 1-6 月业绩下滑的主要原因包括国际宏观经济增速放缓、国际地缘政治冲突、美联储加息、欧美企业去库存等，而随着上述因素的不利影响逐步减弱，公司在手订单有保障，未来业绩经营具有稳定性，不存在业绩大幅下滑的风险，同时发行人已完善招股说明书中经营业绩下滑风险提示。

问题 3. 关于境外仓库与存货核查情况

申报材料及审核问询回复显示，发行人在荷兰、美国、澳大利亚、加拿大、土耳其、印度、英国等国家设立子公司，业务遍及全球 70 多个国家和地区，存货主要存放于上海仓库以及欧洲、美国、加拿大等第三方仓库；报告期内，保荐机构和会计师对境内存货实地监盘，对境外存货视频监盘，并委托其他机构或自然人进行实地监盘。

请发行人结合母子公司业务开展情况、采购及销售发货流程、存货流转及存放情况等，说明业务覆盖区域与仓库分布、报告各期末存货数量及金额与母子公司经营情况的匹配性。

请保荐人、申报会计师发表明确意见，进一步说明对境内外存货的核查情况。

回复：

一、发行人说明

（一）母子公司业务开展情况

公司主要从事有机颜料等着色剂的产品开发、销售及服务，以产品开发、品质管理、供应链整合和全球销售网络布局为核心竞争力，公司在境内外设立不同主体分别承担集团不同职能实现公司经营及发展目的。

截至本回复出具日，公司拥有 14 家控股子公司（其中境内 4 家，境外 10 家）及 1 家控制的合伙企业，母子公司的业务分工、主营业务情况分职能如下：

序号	企业名称	注册地	主营业务	主要业务分工
1、产品采购与销售				
(1)	信凯科技	浙江杭州	颜料销售	总部管理、境内采购、境内外销售、境内融资等
(2)	环球色彩、信凯香港	中国香港	颜料销售	境外销售、境外少量采购、境外融资等
(3)	信凯欧洲	荷兰	颜料销售	境外销售、境外少量采购
	信凯美国	美国		
	信凯加拿大	加拿大		
	信凯澳洲	澳大利亚		
	信凯土耳其	土耳其		

序号	企业名称	注册地	主营业务	主要业务分工
	信凯印度	印度		
	信凯英国	英国		
2、产品研发				
(1)	浩川科技	浙江杭州	颜料相关的技术研发及技术咨询	产品开发与质量控制
3、仓储服务				
(1)	上海仓隆	上海	仓储管理	物流、仓库管理服务
4、生产制造				
(1)	辽宁信凯	辽宁锦州	颜料、染料的生产制造	从事颜料、染料的生产
(2)	辽宁紫源	辽宁锦州	颜料的生产	尚未实际经营，拟从事颜料生产
5、其他				
(1)	信凯发展	中国香港	无实际经营	无实际经营（投资平台）
(2)	杭州源彩	杭州	无实际经营	无实际经营（投资平台）

如上表所述，除公司所设架构投资平台子公司无实际经营外，母公司及子公司均服务于公司主营业务，具体情况如下：

(1) 采购业务

母公司信凯科技为境内主要采购主体，且为有效利用全球供应资源、降低贸易壁垒风险，通过境外子公司如信凯香港、信凯美国、环球色彩等在境外采购。

(2) 销售业务

承担销售业务的主体主要为母公司信凯科技、环球色彩、信凯香港、信凯欧洲、信凯美国等。

相对于母公司信凯科技，设立于中国香港地区的子公司环球色彩、信凯香港在有效获取国际订单、降低贸易壁垒、提高外汇收付效率等方面具有一定优势；而设立于其他国家的子公司如信凯欧洲、信凯美国等可以满足部分客户本地化销售和服务的需求。

(3) 研发及质控

子公司浩川科技为集团研发与质量控制主体，因有机颜料应用的复杂性，浩川科技从事颜料相关的产品开发及产品质量控制，可以有效提升有机颜料下游应

用效果，为客户提供高附加值及满意度的产品。

(4) 仓储服务

公司以境内采购为主并主要销往境外市场，境内主要仓储基地设立在上海，并由子公司上海仓隆提供仓储服务，可有效利用上海国际化的港口、出口服务等优势。

(5) 生产制造基地

子公司辽宁信凯、辽宁紫源为发行人的自建生产基地，辽宁信凯已处于试生产阶段，辽宁紫源尚在建设中。自建生产基地对公司现有供应链形成补充，可满足下游客户高端化、差异化产品需求。

综上所述，公司及子公司定位明确，公司设立不同子公司服务集团不同职能，以实现采购、销售、研发及质控、仓储、生产制造等环节共同构成公司成熟的商业模式。

(二) 采购及销售发货流程

1、采购流程

通常情况下，发行人业务部每月根据客户提供的未来要货计划或具体订单向采购部提交供货计划，采购部根据供货计划向供应商下达采购订单，供应商样品经发行人质检部检测合格后，采购部门根据供货时间通知供应商发货。仓库在收到货物时，仓管人员在 ERP 中完成对应存货的入库手续。

在少数情况下，产品由供应商直接交付给客户，具体流程为：公司将送货通知单（供应商直送客户）、装箱通知单（客户至供应商自提）发送至供应商，由供应商按公司要求进行备货并交付公司客户及告知公司交付情况，公司向客户确认收货情况并取得客户的签收单据以此确认销售和采购。

2、销售发货流程

对于境内仓库，单证部根据已审批通过的发货订单以及与客户约定的交货方式，按照客户的到货时间要求安排物流单位，并通知仓库发货。在仓库发出货物后，由单证部对物流情况进行后续跟踪。

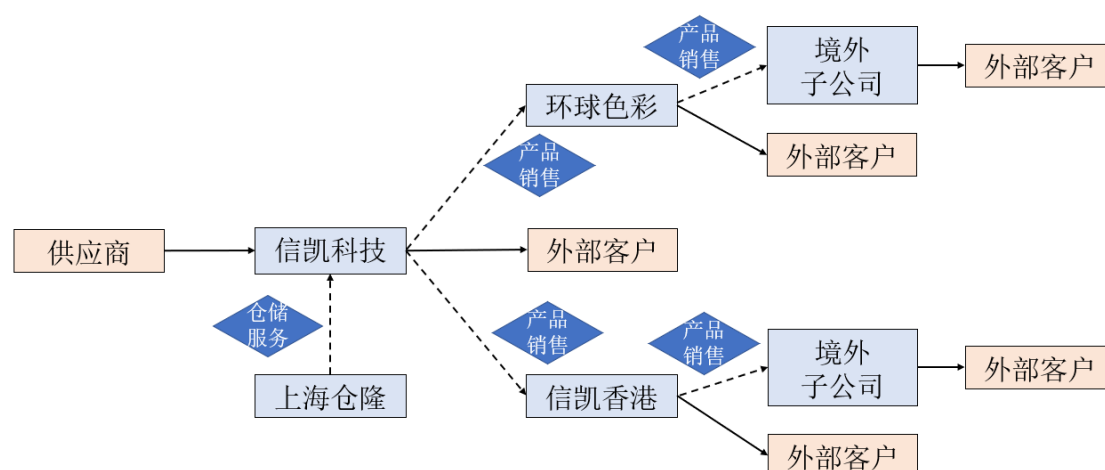
对于境外第三方物流仓，货物进行销售出库时，发行人仓管人员根据已审批

通过的发货订单，通知第三方物流仓安排发货；第三方物流仓将产品发出，并完成其存货管理系统的出库手续后，向发行人仓管人员提交存货发出通知；发行人仓管人员审核确认后，在 ERP 中完成存货出库。同时，发行人仓管人员每季度末根据第三方物流仓库系统数据，与公司的 ERP 数据进行核对，对发货情况进行复核，对双方系统内数据存在差异的存货，发行人仓管人员和第三方物流仓共同核查差异原因，针对性的对特定存货进行实物盘点。

（三）存货流转及存放，以及母子公司务覆盖区域与仓库分布情况

1、存货流转情况

发行人主要通过母公司信凯科技作为境内采购中心，由其直接对外销售或通过境外子公司销售，存货销售的流程图如下：



2、母子公司务覆盖区域与仓库分布以及存货存放情况

报告期内，发行人与产品销售直接相关的主体的业务覆盖范围和仓库分布情况，以及报告期各期末公司存货的存放情况具体如下：

单位：万元、%

公司	业务覆盖区域	仓库	存放地	2023年6月末		2022年末	
				金额	占比	金额	占比
信凯科技	境内、亚洲、欧洲	上海仓库	上海	4,534.68	24.76	6,950.95	32.66
信凯欧洲	欧洲（欧盟为主）	欧洲第三方仓库	荷兰	5,476.26	29.90	6,572.98	30.89
		欧洲寄售仓	欧洲客户	331.80	1.81	221.19	1.04
信凯	北美洲	美国第三方	美国	2,734.61	14.93	2,926.28	13.75

公司	业务覆盖区域	仓库	存放地	2023年6月末		2022年末	
				金额	占比	金额	占比
美国		仓库					
		美国寄售仓	美国客户	214.40	1.17	336.29	1.58
信凯加拿大	北美洲(加拿大)	加拿大第三方仓库	加拿大	205.43	1.12	264.73	1.24
信凯英国	欧洲(英国)	英国第三方仓库	英国	286.82	1.57	315.05	1.48
信凯土耳其	欧洲(土耳其)	土耳其第三方仓库	土耳其	64.19	0.35	106.03	0.50
信凯澳洲	大洋洲	澳大利亚第三方仓库	澳大利亚	26.96	0.15	6.65	0.03
		澳大利亚寄售仓	澳洲客户	60.29	0.33	35.34	0.17
浩川科技	用于研发	杭州仓库	浙江杭州	24.24	0.13	31.92	0.15
辽宁信凯	-	辽宁仓库	辽宁锦州	781.25	4.27	115.45	0.54
-	-	在途物资、非寄售类发出商品	在途	3,574.64	19.52	3,398.54	15.97
合计				18,315.58	100.00	21,281.40	100.00

续上表

公司	业务覆盖区域	仓库	存放地	2021年末		2020年末	
				金额	占比	金额	占比
信凯科技	境内、亚洲、欧洲	上海仓库	上海	9,591.27	42.62	6,009.73	31.54
信凯欧洲	欧洲(欧盟为主)	欧洲第三方仓库	荷兰	3,419.10	15.19	5,259.29	27.60
		欧洲寄售仓	欧洲客户	182.71	0.81	196.24	1.03
信凯美国	北美洲	美国第三方仓库	美国	1,667.79	7.41	2,006.05	10.53
		美国寄售仓	美国客户	172.97	0.77	356.87	1.87
信凯加拿大	北美洲(加拿大)	加拿大第三方仓库	加拿大	111.51	0.50	221.87	1.16
信凯英国	欧洲(英国)	英国第三方仓库	英国	-	-	-	-
信凯土耳其	欧洲(土耳其)	土耳其第三方仓库	土耳其	75.23	0.33	70.78	0.37

公司	业务覆盖区域	仓库	存放地	2021 年末		2020 年末	
				金额	占比	金额	占比
其	其)						
信凯澳洲	大洋洲	澳大利亚第三方仓库	澳大利亚	39.57	0.18	5.81	0.03
		澳大利亚寄售仓	澳洲客户	172.56	0.77	54.43	0.29
浩川科技	用于研发	杭州仓库	浙江杭州	35.69	0.16	44.32	0.23
辽宁信凯	-	辽宁仓库	辽宁锦州	-	0.00	-	-
-	-	在途物资、非寄售类发出商品	在途	7,033.54	31.26	4,828.15	25.34
合计				22,501.94	100.00	19,053.54	100.00

信凯科技的主要业务覆盖区域为境内、亚洲、欧洲，设立了上海仓库对存货进行管理，此外浩川科技于杭州有少量存货用于产品研发。

信凯欧洲、信凯美国、信凯加拿大、信凯英国、信凯土耳其、信凯澳洲等销售子公司的主要业务覆盖区域为其所在国及周边地区，因此在当地建立了第三方物流仓，主要服务所处国及周边地区的客户。

辽宁信凯报告期内尚未实现对外销售，其位于辽宁的仓库存在少量原材料存货。

此外，发行人与产品销售直接相关的主体环球色彩、信凯香港和信凯印度未设立仓库，其中：（1）环球色彩、信凯香港主要销售地为欧洲、亚洲、南美洲，由信凯科技上海仓库进行发货。环球色彩、信凯香港未设立仓库，系由于其业务主要为向信凯科技采购并以 FOB、CIF 的贸易模式对外销售，货物发出时由信凯科技报关出口直接发往境外客户或信凯欧洲、信凯美国等境外子公司，在取得报关单、提单时同时确认采购与销售并结转营业成本；（2）信凯印度对外销售额较小，主要系采购后销售给发行人子公司信凯欧洲，因此未设立仓库，自当地供应商处采购后直接发往信凯欧洲。

发行人主要客户为国际知名的油墨、涂料、塑料行业集团型企业，其通常拥有全球化分布的生产基地，故对供应商的全球化供应和服务能力存在一定的需

求。发行人通过设立境外销售子公司和仓库的方式，对集团客户分布在相应区域的生产基地提供本地化的销售服务，同时进一步加强对当地区域型中小客户的开发；对于未设立销售子公司和仓库的区域，发行人通过信凯科技、环球色彩、信凯香港进行销售，统一由信凯科技进行发货。因此，发行人业务覆盖区域、仓库分布与母子公司的经营情况具有匹配性。

（四）报告各期末存货数量及金额与母子公司经营情况的匹配性

报告期各期末，发行人与产品直接销售相关的主体的存货数量、金额及其销售情况如下：

1、信凯科技

年份	存货结存数量占销售数量比			存货结存金额占销售收入比		
	结存数量 (吨)	销售数量 (吨)	占比 (%)	结存金额 (万元)	销售收入 (万元)	占比 (%)
2023年1-6月	832.78	7,521.15	5.54	5,150.67	43,257.57	5.95
2022年	1,506.02	15,682.40	9.60	8,303.89	99,794.42	8.32
2021年	1,992.36	17,240.39	11.56	12,409.10	99,355.67	12.49
2020年	1,720.06	15,617.49	11.01	8,220.38	84,103.80	9.77

注 1：上述数据为单体口径，下同。

注 2：2023 年 1-6 月存货结存数量占销售数量比、存货结存金额占销售收入比均已按年化处理，下同。

信凯科技作为集团境内采购中心，主要业务为在境内采购产品并向境内外客户直接销售或销往境外子公司并由其向最终客户进行销售，故其存货不但需要支撑直接销售客户，还需要支撑对境外子公司客户的销售业务，因此报告期内存货的销售数量和销售金额均较大，且存货销售量和销售金额匹配。

信凯科技承担集团境内采购职能，其存货除直接销往直接客户外，还销售给境外子公司环球色彩、信凯香港等，并由其以 FOB、CIF 的贸易模式同步向最终客户或其他境外子公司销售。报告期内，信凯科技销售给环球色彩和信凯香港的金额合计分别为 52,628.16 万元、54,307.46 万元、55,921.58 万元和 24,104.07 万元，占信凯科技单体销售收入的比例分别为 62.58%、54.66%、56.04%和 55.72%。信凯科技上述销售给境外子公司的存货实现收入周期较短，该部分存货通常报关出口后信凯科技即确认收入，并同步转至相应境外子公司在途物资核算，且报告期内信凯科技的存货销售给境外子公司的占比较高，因此报告期各期末信凯科技

结存的存货占各期存货销售数量和销售金额的比例较低。2021 年末信凯科技存货数量和金额较高，主要系 2021 年底采购单价普遍上涨，同时 2021 年销售规模较 2020 年增长较多，对未来市场预期较好，公司备货较多所致。

2、信凯香港和环球色彩

主体	年份	存货结存数量占销售数量比			存货结存金额占销售收入比		
		结存数量 (吨)	销售数量 (吨)	占比 (%)	结存金 额 (万元)	销售收入 (万元)	占比 (%)
信凯香港	2023年1-6月	48.00	2,268.16	1.06	110.00	15,566.99	0.35
	2022年	48.00	4,553.86	1.05	142.12	37,823.08	0.38
	2021年	-	5,576.79	-	-	41,972.26	-
	2020年	-	5,883.49	-	-	40,673.67	-
环球色彩	2023年1-6月	-	2,155.03	-	-	12,560.40	-
	2022年	5.60	5,030.69	0.11	50.31	33,443.72	0.15
	2021年	-	4,794.25	-	-	24,181.97	-
	2020年	-	4,637.80	-	-	20,644.72	-

信凯香港、环球色彩设立于中国香港地区，因此相对于母公司信凯科技，信凯香港、环球色彩在有效获取国际订单、降低贸易壁垒、提高外汇收付效率等方面具有更大优势。报告期内，信凯香港、环球色彩主要业务系自信凯科技采购后，销售给直接最终客户或其他境外子公司，采购的存货基本均已实现销售，报告期各期存货销售量与收入规模匹配。

信凯香港、环球色彩未设立仓库，通常情况下，其主要向信凯科技采购并以 FOB、CIF 的贸易模式对外销售，货物发出时由信凯科技直接发往境外客户或信凯欧洲、信凯美国等境外子公司。报告期部分期末，信凯香港和环球色彩偶有少量结存存货，主要系向境外供应商采购的在途存货。

3、国外销售主体

(1) 信凯欧洲和信凯美国

主体	年份	存货结存数量占销售数量比			存货结存金额占销售收入比		
		结存数量 (吨)	销售数量 (吨)	占比 (%)	结存金 额 (万元)	销售收入 (万元)	占比 (%)

信凯欧洲	2023年1-6月	673.62	942.80	35.72	7,740.83	11,423.01	33.88
	2022年	659.81	2,002.63	32.95	9,154.65	25,026.05	36.58
	2021年	791.97	2,389.41	33.15	8,388.86	27,965.28	30.00
	2020年	917.40	2,104.48	43.59	9,176.99	25,359.17	36.19
信凯美国	2023年1-6月	441.03	726.06	30.37	3,437.25	8,946.75	19.21
	2022年	498.52	1,098.81	45.37	4,447.19	15,456.36	28.77
	2021年	437.48	1,296.55	33.74	3,055.82	12,147.21	25.16
	2020年	917.40	2,104.48	43.59	9,176.99	25,359.17	36.19

信凯欧洲和信凯美国主要向信凯香港、环球色彩采购产品，并在当地区域进行销售，报告期其存货销售量与销售收入匹配。

信凯欧洲和信凯美国报告期各期末存货结存数量占销售数量比、存货结存金额占销售收入比均高于信凯科技，主要系：①信凯欧洲、信凯美国的采购入库货物主要由信凯科技在境内上海仓进行发货，其确认为在途物资在海上运输周期较长；②信凯欧洲、信凯美国为向客户提供本地化的销售服务，为满足客户快速响应订单和交货的需求，通常按照客户的采购计划适当增加备货。报告期各期末，信凯欧洲、信凯美国存货结存数量占销售数量比、存货结存金额占销售收入比存在小幅波动，主要系各期末受对市场需求的预期、现有在手订单或客户采购计划、产品价格波动等因素影响所致。

(2) 信凯印度

主体	年份	存货结存数量占销售数量比			存货结存金额占销售收入比		
		结存数量 (吨)	销售数量 (吨)	占比 (%)	结存 金额 (万元)	销售收入 (万元)	占比 (%)
信凯印度	2023年1-6月	-	22.00	-	-	159.58	-
	2022年	-	53.74	-	-	284.84	-
	2021年	-	61.26	-	-	369.76	-

报告期内，信凯印度主要业务为向印度供应商采购并销往子公司信凯欧洲，存货销售数量和销售收入匹配。

信凯印度在当地采购后自印度供应商直接向信凯欧洲发货，且目前业务规模较小，故未设立仓库，其报告期各期末存货余额为零具备合理性。

(3) 其他国外销售主体

主体	年份	存货结存数量占销售数量比			存货结存金额占销售收入比		
		结存数量 (吨)	销售数量 (吨)	占比 (%)	结存金额 (万元)	销售收入 (万元)	占比 (%)
信凯加拿大	2023年 1-6月	52.66	29.28	89.92	371.14	354.21	52.39
	2022年	43.76	53.72	81.47	340.39	924.81	36.81
	2021年	20.80	56.75	36.65	205.96	616.99	33.38
	2020年	31.18	13.18	236.66	256.47	147.01	174.46
信凯土耳其	2023年 1-6月	17.11	11.21	76.32	57.18	128.24	22.29
	2022年	23.90	14.04	170.29	110.08	125.07	88.01
	2021年	23.33	76.14	30.64	85.02	429.40	19.80
	2020年	23.14	52.03	44.47	119.36	305.85	39.03
信凯澳洲	2023年 1-6月	19.91	33.38	29.82	87.26	264.03	16.52
	2022年	7.01	100.13	7.00	50.31	817.28	6.16
	2021年	33.48	128.83	25.98	226.03	940.51	24.03
	2020年	9.68	112.84	8.57	64.42	565.50	11.39
信凯英国	2023年 1-6月	34.47	46.70	36.91	286.82	476.58	30.09
	2022年	47.92	28.27	169.51	410.96	242.17	169.70

信凯加拿大、信凯土耳其、信凯澳洲和信凯英国在集团中的定位和职能与信凯欧洲、信凯美国一致，其主要向信凯香港、环球色彩采购后向各自所在区域客户销售，上述主体报告期存货销售数量和销售收入相对较小。

信凯加拿大于2019年12月设立，信凯英国于2021年9月设立，其对应的市场和客户处于开发过程中，故存货结存占销售比例较高；信凯土耳其和信凯澳洲销售规模和存货结存数量、金额相对较小，期末存货结存占销售比例受期末时点的客户具体订单影响较大，因此其存货结存占销售比波动较大。

综上所述，发行人母子公司报告各期存货销售及各期末存货结存情况与各自实际经营情况具有匹配性。

二、中介机构核查情况

(一) 核查程序

针对上述情况，申报会计师会同保荐机构执行了以下核查程序：

1、了解发行人存货管理相关的内部控制制度，对内部控制设计与执行的有效性进行评估和测试；

2、获取发行人存货明细表，核查期末存货分布情况；访谈发行人财务负责人、业务负责人，了解报告期各期末存货金额变动的原因及合理性；比较发行人报告期各期末存货的数量和单价，结合发行人报告期各期的采购情况以及销售情况分析存货结构与变动原因；

3、抽取报告期内主要采购项目执行细节测试，检查采购合同、入库单、采购发票、银行回单等原始资料，核查比例分别为 70.90%、69.68%、71.30% 和 73.34%；

4、对主要供应商发函和访谈，核实存货采购的真实性和价格公允性，报告期内，供应商发函比例为 91.83%、90.87%、93.23% 和 89.87%，回函占发函金额的比例分别为 100.00%、100.00%、100.00% 和 100.00%；供应商访谈比例为 94.47%、91.76%、90.57% 和 88.54%；

5、对各资产负债表日存货的出入库情况实施截止性测试；

6、对报告期各期末在库存货实施了监盘及替代程序：

(1) 境内在库存货

报告期内，中介机构对发行人境内在库存货实施了实地监盘程序，具体如下：

单位：万元

项目	2023年6月末	2022年末	2021年末	2020年末
上海仓库	4,534.68	6,950.95	9,591.27	6,009.73
辽宁仓库	781.25	115.45	-	-
杭州仓库	24.24	31.92	35.69	44.32
合计	5,340.17	7,098.32	9,626.96	6,054.05
盘点人员	仓库管理人员、财务部/单证部人员			
监盘人员	保荐机构、申报会计师			申报会计师

监盘方式	实地监盘			
中介机构监盘金额	5,249.04	6,721.08	9,624.13	5,616.02
中介机构监盘比例	98.29%	94.69%	99.97%	92.76%

对于境内在库存货，申报会计师于2020年末、2021年末、2022年末、2023年6月末执行了监盘程序，保荐机构于2021年末、2022年末、2023年6月末执行了监盘程序。报告期内，对境内存货的监盘比例分别为92.76%、99.97%、94.69%和98.29%。

(2) 境外在库存货

① 第三方物流仓监盘及函证

报告期内，中介机构对发行人境外在库存货实施了监盘程序及函证程序，具体如下：

单位：万元

项目	2023年6月末	2022年末	2021年末	2020年末
欧洲第三方仓库	5,476.26	6,572.98	3,419.10	5,259.29
美国第三方仓库	2,734.61	2,926.28	1,667.79	2,006.05
加拿大第三方仓库	205.43	264.73	111.51	221.87
英国第三方仓库	286.82	315.05	-	-
土耳其第三方仓库	64.19	106.03	75.23	70.78
澳大利亚第三方仓库	26.96	6.65	39.57	5.81
合计	8,794.27	10,191.72	5,313.20	7,563.80
盘点人员	发行人仓管人员、第三方仓管人员			
监盘人员	保荐机构、申报会计师、境外中介			-
监盘方式	美国第三方仓库存货委托境外中介实地监盘同时保荐机构和会计师视频监盘；欧洲第三方仓库存货委托境外会计师实地监盘			-
监盘金额	8,210.87	9,359.34	5,086.88	-
未监盘的第三方仓库函证确认金额	583.40	692.45	226.31	7,425.42
中介机构核查总额	8,794.27	10,051.79	5,313.19	7,425.42
中介机构核查比例	100.00%	98.63%	100.00%	98.17%

对于境外在库存货，2021年末、2022年末、2023年6月末保荐机构、申报会计师按上表所示的方式对信凯美国、信凯欧洲的第三方仓库存货执行监盘程

序，其中，信凯美国存货保荐机构和申报会计师视频监盘，并同时于 2021 年末委托自然人美国注册会计师 Edward D.Patemmiti、2022 年末和 2023 年 6 月末委托会计师事务所 FORVIS LLP 在现场协助盘点，FORVIS LLP 为美国排名前十的会计师事务所之一；欧洲存货委托 BDO Audit & Assurance B.V.进行监盘，其隶属于全球第五大国际会计网络 BDO 国际，保荐机构、申报会计师获取其独立性申明、监盘记录、监盘报告等，其按保荐机构、申报会计师要求开展盘点工作并进行监盘记录，监盘报告显示盘点结果无异常。

除监盘程序外，保荐机构、申报会计师对报告期各期末境外第三方仓库结存情况向第三方物流单位进行独立函证。报告期内，公司期末存货管理情况良好，盘点差异较小；中介机构未执行监盘程序的第三方物流仓函证结果相符，期后存货销售情况良好，不存在异常。

②第三方物流单位背景调查

同时，中介机构对第三方物流单位进行了背景调查，对其经营年限、管理经验、胜任能力、人员配置情况进行了解和评估。

③期后实地核查

对于重要的信凯欧洲第三方仓库，保荐机构、申报会计师于报告期期后进行了实地查看，对存货的存放情况、仓库的管理水平进行了现场评估，并针对截至 2023 年 3 月 31 日的库存进行实地监盘，不存在异常。

7、对于非在库存货的核查：

发行人非在库存货包括在途物资、非寄售发出商品、寄售存货。报告期各期末，中介机构对发行人非在库存货的核查比例如下：

单位：万元

项目		2023年6月末	2022年末	2021年末	2020年末
非在库存货金额		4,181.14	3,991.37	7,561.77	5,435.69
核查程序	寄售存货客户函证	606.50	592.83	528.23	443.13
	在途物资替代测试	2,574.38	1,939.43	5,235.87	2,323.95
	非寄售发出商品替代测试	533.46	1,062.75	812.02	1,742.95
中介机构核查金额总额		3,714.34	3,595.01	6,576.12	4,510.03

中介机构核查比例	88.84%	90.07%	86.97%	82.97%
----------	--------	--------	--------	--------

中介机构对非在库存货实施的主要核查程序包括：

(1) 在途物资

在途物资主要为公司向境外子公司发出且尚未抵达收货方仓库的存货，实施的主要核查程序如下：

①获取存货的出库单、装箱单、物流提货确认单（境内仓库至起运港陆运物流）等存货发出记录，检查资产负债表日前货物是否真实发出；

②检查在途物资在物流台账上的记录是否真实、准确，与相关单据一致；

③根据提单日期计算海上运输时间，结合国际航运形势分析海上库存的运输时效是否在合理区间内；

④结合国际海运市场行情、运力波动等情况，对在途物资的余额波动进行合理性分析；

⑤在资产负债表日执行合并范围内关联方对账程序，检查关联销售方的销售发货与关联采购方在途物资确认采购是否一致；

⑥检查子公司在途物资在期后的到货入账情况，结合第三方物流仓库库存的真实性核查进一步核实；

⑦对主要的海运物流单位进行访谈，了解其基本经营情况，向其确认是否与发行人存在关联关系或利益输送，同时就资产负债表日在运输途中存货明细的真实性向其确认，确认的报告期各期末在途物资的比例分别为 74.34%、68.30%、73.12%和 79.90%。

(2) 非寄售发出商品

非寄售发出商品主要为公司向客户发出且尚未达到收入确认条件的存货，实施的主要核查程序如下：

①获取存货的出库单、装箱单、物流提货确认单（境内仓库至起运港陆运物流）等存货发出记录，检查资产负债表日前货物是否真实发出；

②获取订单、报关单、提单、签收单、应收账款回款等存货销售记录，检查

资产负债表日后货物是否真实销售；

③检查非寄售发出商品在物流台账上的记录是否真实、准确，与相关单据一致；

④根据提单日期计算海上运输时间，结合国际航运形势分析海上库存的运输时效是否在合理区间内；

⑤结合国际海运市场行情、运力波动等情况，对非寄售发出商品的余额波动进行合理性分析。

（3）寄售存货

寄售存货主要系发至客户仓库，每月定期按照客户实际耗用情况进行结算的存货，实施的主要核查程序如下：

①检查公司每月与客户的寄售对账单和邮件沟通记录，与账面进行核对；

②获取并复核寄售存货库龄表，检查是否存在库龄较长的存货，并核实原因；

③了解对寄售存货余额波动的原因，并进行合理性分析；

④对报告期各期末的寄售存货结存情况执行独立函证程序；

⑤检查寄售存货的期后销售记录和回款情况。

8、对发行人母子公司的业务开展情况、采购及销售发货流程、存货流转及存放情况进行了解和分析，评估发行人业务覆盖区域与仓库分布与母子公司经营情况是否具有匹配性，以及报告各期末存货数量及金额与母子公司经营情况是否具有匹配性。

（二）核查结论

经核查，申报会计师认为：

报告期各期末，发行人存货数量与金额真实、准确；发行人业务覆盖区域与仓库分布与母子公司经营情况具有匹配性；报告各期末存货数量及金额与母子公司经营情况具有匹配性。

(此页无正文)

中汇会计师事务所(特殊普通合伙)



中国注册会计师：
(项目合伙人)

中国注册会计师：

报告日期：2023年10月30日