

证券简称：富恒新材

证券代码：832469

深圳市富恒新材料股份有限公司

(深圳市宝安区燕罗街道罗田社区广田路 48-1 号 A 栋办公综合楼)



关于深圳市富恒新材料股份有限公司
公开发行股票并在北交所上市
申请文件的第三轮审核问询函的回复

保荐人（主承销商）



(上海市广东路 689 号)

二〇二三年五月

北京证券交易所：

贵所于 2023 年 5 月 9 日出具的关于深圳市富恒新材料股份有限公司公开发行股票并在北交所上市申请文件的第三轮审核问询函（以下简称“《问询函》”）已收悉，深圳市富恒新材料股份有限公司（以下简称“发行人”“富恒新材”“公司”“本公司”）、海通证券股份有限公司（以下简称“保荐机构”）、国浩律师（北京）事务所（以下简称“发行人律师”）、中审众环会计师事务所（特殊普通合伙）（以下简称“申报会计师”）等相关方对《问询函》所列问题逐项进行了落实，现对《问询函》回复如下，请予以审核。

除另有说明外，本回复所用简称或名词的释义与《深圳市富恒新材料股份有限公司招股说明书》中的含义相同。

问询函所列问题	黑体（加粗）
对问询函所列问题的回复	宋体（不加粗）
涉及申请文件补充披露或修改的内容	楷体（加粗）

本回复中部分合计数与各加数直接相加之和在尾数上可能存在差异，均系计算中四舍五入造成。

目 录

问题 1. 发行人向金鼎创赢无息拆入资金的合理合规性	4
问题 2. 应收账款单项计提减值转回的会计处理合规性	17
问题 3. 定量分析客户毛利率变动的合理性	29
问题 4. 其他问题	44
问题 5. 其他重要事项	60

问题1. 发行人向金鼎创赢无息拆入资金的合理合规性

根据申报与回复文件：报告期内，发行人向金鼎创赢累计拆入资金 1700 万元，未支付利息，借款事项体现为姚秀珠以其人脉资源为发行人寻求资金拆借提供了信用背书。

请发行人：（1）说明金鼎创赢与发行人资金拆借的详细情况，借款行为在报告期后是否继续发生、是否计提利息，发行人与金鼎创赢间的借款是否均已偿还，并就相关影响进行重大事项提示。（2）结合发行人在借款发生时的现金流情况，说明发行人向金鼎创赢无息拆借资金是否具有必要性；说明金鼎创赢向发行人提供资金的来源及发行人取得借款后的实际用途。（3）进一步说明金鼎创赢的具体情况，包括但不限于公司的成立时间、实收资本、经营规模、公司主要股东；说明金鼎创赢的主营业务情况，是否为其他主体提供无息借款。说明发行人的实际控制人是否为金鼎创赢提供商业机会，并结合以上情况说明相关无息借款是否存在商业合理性。（4）说明金鼎创赢及其股东是否与发行人及其控股股东、实际控制人、董监高等主体存在利益输送、股权代持、对赌协议等情形，是否存在关联关系或其他利益安排；金鼎创赢及其股东是否存在为发行人体外循环、为其代垫费用或其他向发行人提供经济资源的情形。（5）说明金鼎创赢为发行人提供借款是否依法依规履行相关决策程序，是否存在争议纠纷或潜在争议纠纷。（6）说明金鼎创赢向发行人提供无息借款事项的会计处理是否合法合规，后续发生类似事项的处理方案。

请保荐机构核查上述事项并发表明确意见，请发行人律师核查事项（1）、（3）-（5）并发表明确意见，请申报会计师核查（1）（2）（4）（6）并发表明确意见。请保荐机构、申报会计师、发行人律师充分核查并说明金鼎创赢及其股东与发行人之间是否存在利益往来、关联关系。

回复：

一、说明金鼎创赢与发行人资金拆借的详细情况，借款行为在报告期后是否继续发生、是否计提利息，发行人与金鼎创赢间的借款是否均已偿还，并就相关影响进行重大事项提示

(一) 金鼎创赢与发行人资金拆借的详细情况

2019年-2022年，发行人与金鼎创赢的资金拆借情况如下：

单位：万元

序号	日期	借入金额	偿还金额	借款背景及用途
1	2019/8/6	100.00	-	截至2019年7月末，公司货币资金余额为804.73万元，借款用于支付供应商货款。
2	2019/9/19	-	100.00	-
3	2019/9/19	400.00	-	截至2019年8月末，公司货币资金余额为656.95万元，借款主要用于偿还深圳农村商业银行借款214.08万元、华夏银行借款60.19万元。
4	2020/6/10	300.00	-	截至2020年5月末，公司货币资金余额为573.69万元，借款主要用于缴纳税款218.74万元。
5	2020/10/14	-	400.00	-
6	2020/10/15	400.00	-	截至2020年9月末，公司货币资金余额为375.32万元，借款主要用于偿还深圳农村商业银行借款229.18万元、平安点创国际融资租赁有限公司融资租赁款56.56万元。
7	2020/12/2	300.00	-	截至2020年11月末，公司货币资金余额为299.19万元，借款主要用于偿还深圳农村商业银行借款245.44万元。
8	2020/12/2	-	300.00	-
9	2021/5/12	-	300.00	-
10	2021/5/13	300.00	-	截至2021年4月末，公司货币资金余额为521.51万元，借款主要用于偿还深圳农村商业银行借款226.35万元。
11	2022/1/4	-	400.00	-
12	2022/3/29	-	300.00	-

上表可见，发行人向金鼎创赢拆入资金主要集中在2019年和2020年，且借款余额均未超过700万元，借款主要用于偿还银行贷款、支付税款及供应商货款等经营性支出，存在真实的资金拆借需求，符合发行人当时的现金流情况和经营

状况¹。

(二) 借款行为在报告期后是否继续发生、是否计提利息，发行人与金鼎创赢间的借款是否均已偿还，并就相关影响进行重大事项提示

截至 2022 年 3 月末，发行人向金鼎创赢拆借款项均已偿还完毕。报告期后至本问询回复出具日，发行人与金鼎创赢间未发生借款行为或其他资金往来。

发行人已于招股说明书“重大事项提示”之“三、特别风险提示”中补充披露如下：

“ (九) 金鼎创赢拆借事项

报告期初，发行人向非关联方金鼎创赢拆借资金余额 400 万元。报告期内，发行人基于信赖关系向金鼎创赢累计拆借资金 1,300 万元，且未支付利息，上述拆借资金已于 2022 年 3 月清理完毕。如果参照银行贷款基准利率的 140% 测算，公司上述资金拆借涉及的利息金额分别为 30.71 万元、37.72 万元和 4.04 万元，占同期利润总额的比例分别为 0.98%、0.98% 和 0.08%。金鼎创赢对发行人豁免的利息根据《企业会计准则解释第 5 号》中关于企业接受非控股股东债务豁免相关会计处理的规定，应当计入所有者权益（资本公积），发行人已对上述事项进行会计差错更正，敬请投资者注意相关风险。”

二、结合发行人在借款发生时的现金流情况，说明发行人向金鼎创赢无息拆借资金是否具有必要性；说明金鼎创赢向发行人提供资金的来源及发行人取得借款后的实际用途

(一) 结合发行人在借款发生时的现金流情况，说明发行人向金鼎创赢无息拆借资金是否具有必要性，发行人取得借款后的实际用途

根据前述资金拆借明细，2019 年-2022 年，发行人向金鼎创赢借款金额分别为 500 万元、1,000 万元、300 万元和 0 万元，上述借款主要用于偿还银行贷款、支付税款及供应商货款等经营性支出。同期，公司经营活动及筹资活动现金流情况如下表所示：

¹ 关于本次资金拆借的必要性分析，详见本题“二/1、结合发行人在借款发生时的现金流情况，说明发行人向金鼎创赢无息拆借资金是否具有必要性”相关内容。

单位：万元

年度	期间	经营活动产生的现金流量净额	筹资活动产生的现金流量净额	现金及现金等价物净增加额
2019年	1-6月	-2,458.19	315.22	-2,193.43
	7-12月	2,663.13	-1,081.66	1,309.20
	合计	204.94	-766.44	-884.23
2020年	1-6月	-23.02	-795.55	-1,023.64
	7-12月	1,125.97	-322.00	465.01
	合计	1,102.95	-1,117.55	-558.63
2021年	1-6月	2,837.17	-2,355.75	276.34
	7-12月	6,175.50	5,428.20	579.91
	合计	9,012.67	3,072.45	856.25
2022年	1-6月	4,103.34	7,981.32	-915.52
	7-12月	-1,131.78	5,062.53	1,083.67
	合计	2,971.56	13,043.85	168.16

由上可见，2019年，公司因终端客户众泰汽车、沃特玛及其供应链相关企业相继违约，导致公司2019年上半年经营活动产生的现金流量净额为负，且现金及现金等价物呈现净流出状态。同时，由于银行贷款收紧，公司2019年、2020年及2021年1-6月筹资活动产生的现金流量净额均为负数，累计净流出金额为4,239.74万元，与公司向金鼎创赢借款的期间匹配。

从资金需求看，公司日常生产经营所需营运资金（主要包括支付供应商货款、员工工资及缴纳税款等日常经营支出）一般约为2,000-4,000万元/月，结合前述发行人借款发生时的资金用途，当期资金缺口及资金补充方式情况如下：

单位：万元

序号	日期	借入金额	当月资金需求	当月资金缺口	当月资金补充方式
1	2019/8/6	100.00	偿还银行借款及融资租赁款213.80万元，营运资金3,280.93万元	1,749.83	通过票据贴现、银行贷款等方式补充资金1,502.44万元，使用月初账面资金147.39万元，向金鼎创赢借款100万元。

2	2019/9/19	400.00	偿还银行借款及融资租赁款 343.14 万元, 营运资金 1,844.47 万元	787.86	通过票据贴现、银行贷款等方式补充资金 387.86 万元, 向金鼎创赢借款 400 万元。
3	2020/6/10	300.00	偿还银行借款及融资租赁款 306.13 万元, 营运资金 2,949.19 万元	642.39	通过票据贴现、银行贷款等方式补充资金 324.85 万元, 使用月初账面资金 17.53 万元, 向金鼎创赢借款 300 万元。
4	2020/10/15	400.00	偿还银行借款及融资租赁款 285.74 万元, 营运资金 2,777.52 万元	926.19	通过票据贴现、银行贷款等方式补充资金 450.91 万元, 使用月初账面资金 75.28 万元, 向金鼎创赢借款 400 万元。
5	2020/12/2	300.00	偿还银行借款及融资租赁款 318.08 万元, 营运资金 2,260.68 万元	547.87	通过票据贴现、银行贷款等方式补充资金 247.87 万元, 向金鼎创赢借款 300 万元。
6	2021/5/13	300.00	偿还银行借款及融资租赁款 248.50 万元, 营运资金 3,202.13 万元	1,417.70	通过票据贴现、银行贷款等方式补充资金 1,117.70 万元, 向金鼎创赢借款 300 万元。

注 1: 资金缺口=当月销售收款-当月资金需求;

注 2: 2019 年-2021 年, 公司票据贴现收到的现金分别为 11,534.08 万元、4,698.21 万元及 3,013.36 万元。

鉴于上述情况, 公司于 2019 年至 2020 年间向金鼎创赢累计借款 1,500 万元, 且借款余额不超过 700 万元, 用于缓解暂时性的流动资金压力, 符合发行人当时的现金流情况和经营状况, 具有商业合理性和必要性, 与上市计划无关。

2021 年下半年以来, 公司经营活动现金流量明显改善, 并于 2021 年 10 月开始进入上市辅导阶段。辅导期间, 公司按照保荐机构的要求对资金拆借事项进行了梳理和整改, 于 2022 年 3 月偿还了相关借款, 消除了可能存在的法律风险或潜在利益输送的可能性。

(二) 金鼎创赢向发行人提供资金的来源

2019-2022 年, 发行人向金鼎创赢借款余额均未超过 700 万元。根据金鼎创

赢出具的书面声明及资金记录，金鼎创赢的借款资金全部来源于其股东投入和自身经营积累，其业务开展情况正常，具备相应借款的资金实力，不存在通过第三方转贷的情况。

三、进一步说明金鼎创赢的具体情况，包括但不限于公司的成立时间、实收资本、经营规模、公司主要股东；说明金鼎创赢的主营业务情况，是否为主要主体提供无息借款。说明发行人的实际控制人是否为金鼎创赢提供商业机会，并结合以上情况说明相关无息借款是否存在商业合理性。

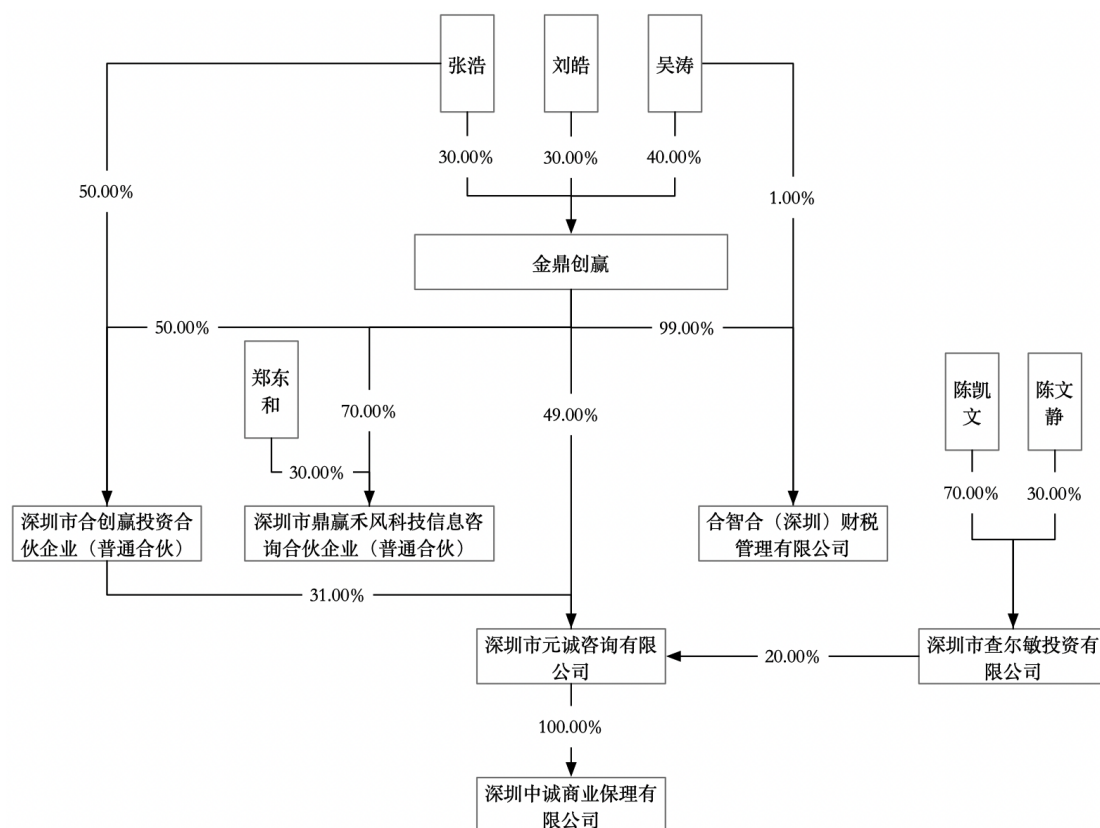
(一)说明金鼎创赢的具体情况，包括但不限于公司的成立时间、实收资本、经营规模、公司主要股东；说明金鼎创赢的主营业务情况，是否为主要主体提供无息借款

1、金鼎创赢基本情况及股东背景

金鼎创赢成立于 2015 年 6 月，主要从事商业保理、企业管理咨询、财税咨询、股权投资等相关业务，其基本情况如下：

公司名称	深圳金鼎创赢投资管理有限公司
统一社会信用代码	91440300342688183K
法定代表人	刘皓
成立时间	2015 年 6 月 9 日
注册资本、实收资本	1,000 万元
注册地址	深圳市前海深港合作区前湾一路 1 号 A 栋 201 室
公司股东	吴涛持股 40%，刘皓持股 30%，张浩持股 30%
主营业务	商业保理、企业管理咨询、财税咨询、股权投资

截至本问询回复出具日，金鼎创赢的股权结构图如下：



金鼎创赢成立时的股东包括刘皓、吴涛和张浩，注册资本均已实缴到位，资金来源于上述股东的个人积累。其中，刘皓和吴涛早年曾在深圳农村商业银行股份有限公司、江苏银行股份有限公司和珠海华润银行股份有限公司工作，两人拥有较强的投融资专业能力以及丰富的高净值客户资源，故分别作为总经理、执行董事共同负责公司各项业务经营决策。张浩自 2009 年以来主要经营深圳市金源装装饰设计工程有限公司，且持有苍梧深通村镇银行有限责任公司 4.90%股份，拥有一定规模的个人资产，其作为监事不参与公司日常经营。

2、金鼎创赢主营业务情况

金鼎创赢主要从事商业保理、企业管理咨询、财税咨询、股权投资等相关业务，近年来业务和利润规模分别约为 8,000-10,000 万元和 500-700 万元，2022 年流水收入金额累计超过 1.5 亿元，具有真实的商业记录和稳定的业务来源，具体情况如下：

(1) 商业保理业务

金鼎创赢的商业保理业务主要通过其孙公司深圳中诚商业保理有限公司（以下简称“中诚商业保理”）开展，金鼎创赢、深圳市合创赢投资合伙企业（普通合伙）及外部投资者深圳市查尔敏投资有限公司分别持有中诚商业保理控股股东深圳市元诚咨询有限公司 49.00%、31.00%及 20.00% 股权。近年来，中诚商业保理每年业务规模约为 4,000-6,000 万元，利润率约为 5-8%，其中常年保持服务关系的客户主要包括深圳市润隆印刷材料有限公司、深圳市建和智能卡有限公司等。上述业务的具体流程及盈利方式为：①买卖双方签署购销合同，卖方向买方以赊销形式供货；②卖方将订立的购销合同所产生的应收账款以折价形式转让给中诚商业保理，折价比例一般为 20%-40%，中诚商业保理通过赚取折价部分差价盈利；③中诚商业保理向卖方支付款项；④买方向中诚商业保理支付全额货款。

（2）管理及财税咨询业务

金鼎创赢的企业管理咨询、财税咨询业务主要通过其子公司合智合（深圳）财税管理有限公司、深圳市元诚咨询有限公司开展，具体包括企业形象策划、市场营销策划、税务筹划等咨询服务，相关服务定价一般为每项目 5,000 元-2 万元或每年 10 万元以内，目前业务团队约 10 人，每年业务规模约为 200-300 万元，利润率约为 2-3%。

（3）其他业务

除上述业务外，金鼎创赢亦开展了一定规模的股权投资及资金拆借业务，其中资金拆借业务规模约为 5,000-7,000 万元，拆借利率一般为同期银行贷款基准利率上浮一定比例。该业务具有一定偶发性，每年获取收益规模约 100-300 万元。2019 年以来，资金拆借业务存在少量未收取利息的情形，每年规模一般不超过 1,000 万元，主要系为商业保理客户提供短期资金过桥借款的配套服务，或者基于股东个人关系提供无息借款，该类无息借款客户除富恒新材外还包括深圳市爱衣民服装设计有限公司等。

3、金鼎创赢及其股东的合法合规情况

经查阅金鼎创赢《企业信用报告》及其股东《个人信用报告》，并根据公开途径查询，截至本问询回复出具日，金鼎创赢合法存续，不存在影响其经营、存

续的重大诉讼、行政处罚；金鼎创赢及其股东不存在被列为失信被执行人情形，不存在刑事犯罪或者其他涉及国家安全、公共安全、生态安全、生产安全、公众健康安全等领域的重大违法行为。

（二）说明发行人的实际控制人是否为金鼎创赢提供商业机会，并结合以上情况说明相关无息借款是否存在商业合理性

金鼎创赢的主要股东、总经理及法定代表人刘皓早年在商业银行工作，于2014年因工作关系与发行人实际控制人姚秀珠、郑庆良相识，并曾于2017年至2018年期间共同就读EMBA课程，建立了良好的合作关系。姚秀珠曾将身边企业家朋友及与投资、咨询相关的商业机会介绍给刘皓等人以支持金鼎创赢的发展，属于偶发性行为，并非商业利益的直接交换，与上述借款无关。例如，2018年-2019年，姚秀珠曾通过刘皓为金鼎创赢介绍了深圳市润隆印刷材料有限公司、深圳市建和智能卡技术有限公司、深圳市高力特实业有限公司等多个项目的业务机会，上述业务累计收入规模约200万元，利润约30万元；2017年-2018年，郑庆良曾为金鼎创赢股东张浩担任法定代表人的深圳市金源装饰装修设计工程有限公司介绍了多个位于深圳市南山区的别墅装修业务，合计装修金额超过600万元，利润约80万元。因此，当刘皓获悉发行人短期内存在资金周转困难后，基于双方长期以来建立的信任关系，以及对公司未来稳健经营的信心，愿意向发行人提供拆借资金，且未约定期限及利息，具有商业合理性。

四、说明金鼎创赢及其股东是否与发行人及其控股股东、实际控制人、董监高等主体存在利益输送、股权代持、对赌协议等情形，是否存在关联关系或其他利益安排；金鼎创赢及其股东是否存在为发行人体外循环、为其代垫费用或其他向发行人提供经济资源的情形

（一）说明金鼎创赢及其股东是否与发行人及其控股股东、实际控制人、董监高等主体存在利益输送、股权代持、对赌协议等情形，是否存在关联关系或其他利益安排

经访谈发行人及金鼎创赢的主要股东，查阅金鼎创赢及其股东出具的书面声明，以及发行人及其主要关联方的资金流水，确认：

1、金鼎创赢与发行人之间不存在业务关联或其他潜在竞争关系，金鼎创赢及其股东均未持有发行人股份，与发行人及其控股股东、实际控制人、董监高等主体间不存在利益输送、股权代持、对赌协议等情形；

2、金鼎创赢及其股东承诺：现在以及未来均不会向发行人就资金拆借事项主张利息、股权等权利，与发行人不存在关联关系或其他利益安排（包括但不限于通过委托、信托方式拥有相关权益的情形）。

（二）金鼎创赢及其股东是否存在为发行人体外循环、为其代垫费用或其他向发行人提供经济资源的情形

经查阅发行人及其主要关联方与金鼎创赢及其自然人股东的资金往来情况以及上述主体出具的书面承诺，确认：除已经披露的金鼎创赢与发行人间的资金拆借外，2019年1月1日至今，发行人及其主要关联方与金鼎创赢及其自然人股东之间不存在其他资金往来的情况，金鼎创赢及其股东不存在为发行人体外循环、为其代垫费用或其他向发行人提供经济资源的情形。

五、说明金鼎创赢为发行人提供借款是否依法依规履行相关决策程序，是否存在争议纠纷或潜在争议纠纷

经访谈金鼎创赢的主要股东和负责人，查阅金鼎创赢出具的书面声明，确认：金鼎创赢未就其与发行人资金拆借形成书面决议文件，但该事项已经全体股东一致同意，不存在决策异议，金鼎创赢与发行人及其实际控制人姚秀珠、郑庆良之间不存在纠纷或潜在纠纷的情形。

六、说明金鼎创赢向发行人提供无息借款事项的会计处理是否合法合规，后续发生类似事项的处理方案

报告期内，发行人向金鼎创赢借款未计提利息。如参照 LPR 及 LPR 的 140% 作为利率测算²，上述借款的测算利息与相关重要性水平比较如下：

单位：万元

项目	2022 年	2021 年	2020 年
重要性水平	253.04	192.18	156.40

² LPR 的 140% 为公司向银行借款的实际利率，截至 2022 年 3 月 20 日，我国一年期 LPR（贷款基础利率）为 3.65%，LPR 的 140% 约为 5.11%。

LPR 测算利息金额	2.80	25.55	20.55
LPR 测算利息金额占利润总额比例	0.06%	0.66%	0.66%
LPR 的 140%测算利息金额	4.04	37.72	30.71
LPR 的 140%测算利息金额占利润总额比例	0.08%	0.98%	0.98%

注：根据利润总额的 5%确定合并财务报表的重要性水平。

金鼎创赢对发行人豁免的利息根据《企业会计准则解释第 5 号》中关于企业接受非控股股东债务豁免相关会计处理的规定，应当计入所有者权益（资本公积），发行人已就上述事项进行会计差错更正，对其进行追溯调整，具体影响如下：

单位：万元

期间	报表项目	更正前金额	更正后金额	更正金额	影响比例
2019 年	资本公积	10,808.31	10,814.59	6.27	0.06%
	未分配利润	-1,865.24	-1,871.51	-6.27	0.34%
	财务费用	1,192.49	1,198.76	6.27	0.53%
	利润总额	36.15	29.88	-6.27	-17.35%
	净利润	110.57	104.30	-6.27	-5.67%
2020 年	资本公积	10,808.31	10,845.30	36.98	0.34%
	盈余公积	687.73	684.04	-3.70	-0.54%
	未分配利润	773.60	740.32	-33.28	-4.30%
	财务费用	1,128.58	1,159.29	30.71	2.72%
	利润总额	3,127.98	3,097.27	-30.71	-0.98%
	净利润	2,681.07	2,650.36	-30.71	-1.15%
2021 年	资本公积	10,808.31	10,883.02	74.70	0.69%
	盈余公积	1,050.04	1,042.57	-7.47	-0.71%
	未分配利润	4,018.88	3,951.65	-67.23	-1.67%
	财务费用	1,092.84	1,130.56	37.72	3.45%
	利润总额	3,843.62	3,805.90	-37.72	-0.98%
	净利润	3,531.62	3,493.90	-37.72	-1.07%
2022 年	资本公积	10,808.31	10,887.06	78.74	0.73%
	盈余公积	1,481.84	1,473.96	-7.87	-0.53%
	未分配利润	6,925.93	6,855.07	-70.87	-1.02%
	财务费用	1,061.97	1,066.01	4.04	0.38%
	利润总额	5,060.71	5,056.67	-4.04	-0.08%
	净利润	4,520.82	4,516.78	-4.04	-0.09%

上述会计差错更正事项已经发行人第四届董事会第十九次会议审议通过，中审众环会计师事务所（特殊普通合伙）已出具《关于深圳市富恒新材料股份有限公司前期差错更正事项的专项鉴证报告》（众环专字（2023）0300143 号）。

综上，发行人已经按照会计准则的规定就上述非关联方无息借款事项进行了会计差错更正，若后续发生类似事项，发行人仍将依照上述规定处理。

七、中介机构核查意见

（一）核查程序

保荐机构执行了如下核查程序：

- 1、通过全国企业信用信息公示系统查询金鼎创赢的工商信息；
- 2、查阅发行人及其实际控制人、董事、监事、高级管理人员、关键岗位人员等主要关联方的资金流水情况；
- 3、现场调取金鼎创赢自然人股东及法定代表人刘皓的云闪付个人银行卡报告，查阅其个人名下全部银行卡信息及 2019 年-2022 年期间全部资金流水；
- 4、查阅金鼎创赢及其自然人股东刘皓、张浩及吴涛出具的书面说明或承诺、发行人向金鼎创赢借款的相关借据等相关文件；
- 5、对金鼎创赢主要股东及负责人进行访谈；
- 6、查阅发行人与金鼎创赢的往来明细，对相关利息进行测算，并查阅发行人会计差错更正的相关公告及申报会计师出具的专项鉴证报告；
- 7、查阅发行人实际控制人姚秀珠、郑庆良出具的承诺函；
- 8、查阅久盛电气（301082）等上市公司相关案例，分析发行人相关会计处理合规性；
- 9、查阅金鼎创赢《企业信用报告》及其股东《个人信用报告》，检索中国裁判文书网、中国执行信息公开网、中国法院网、中国检查网、国家企业信用信息公示系统、中国市场监管行政处罚文书网、国家税务总局深圳市税务局、中国银行保险监督管理委员会广东监管局、中国证券监督管理委员会证券期货市场失信信息核查平台、深圳证券交易所、上海证券交易所、北京证券交易所、全国中小企业股份转让系统、天眼查、企查查及启信宝等网站或软件公开信息，查询金鼎创赢及其股东诉讼、行政处罚或其他监管信息；通过百度、必应检索金鼎创赢

及其股东相关舆情信息及负面评价信息。

（二）核查结论

经核查，保荐机构、发行人律师和申报会计师认为：

1、截至 2022 年 3 月末，发行人向金鼎创赢借款均已偿还完毕。报告期后至本回复出具日，发行人与金鼎创赢间未发生借款行为或其他资金往来；

2、发行人已于招股说明书“重大事项提示”之“三、特别风险提示”中就资金拆借相关影响补充披露；3、金鼎创赢及其股东与发行人及其控股股东、实际控制人、董监高等主体之间不存在利益输送、股权代持、对赌协议等情形，不存在关联关系或其他利益安排；

3、除已披露的金鼎创赢与发行人资金拆借往来外，2019 年-2022 年期间金鼎创赢与发行人及其实际控制人、董事、监事、高级管理人员、关键岗位人员等主要关联方不存在资金往来情况，金鼎创赢及其股东不存在为发行人体外循环、为其代垫费用或其他向发行人提供经济资源的情形。

经核查，保荐机构、发行人律师认为：

1、金鼎创赢主要从事商业保理、企业管理咨询、财税咨询、股权投资等相关业务，其资金拆借业务存在为除发行人外其他主体提供无息借款的情形；

2、金鼎创赢向发行人提供拆借资金系基于双方长期以来建立的信任关系以及对公司未来稳健经营的信心，未约定期限及利息具有商业合理性；

3、截至本问询回复出具日，金鼎创赢合法存续，不存在影响其经营、存续的重大诉讼、行政处罚；金鼎创赢及其股东不存在被列为失信被执行人的情形，不存在刑事犯罪或者其他涉及国家安全、公共安全、生态安全、生产安全、公众健康安全等领域的重大违法行为；

4、金鼎创赢向发行人提供资金拆借未形成书面决议文件，但该事项已经全体股东一致同意，不存在决策异议，金鼎创赢与发行人及其实际控制人之间不存在争议纠纷或潜在争议纠纷。

经核查，保荐机构、申报会计师认为：

1、发行人向金鼎创赢借款系为缓解暂时性的流动资金压力，主要用于偿还银行贷款、支付税款及供应商货款等经营性支出，具有商业合理性和必要性；

2、金鼎创赢的借款资金全部来源于其股东投入和自身经营积累，不存在通过第三方转贷的情况；

3、发行人已根据《企业会计准则解释第 5 号》中关于企业接受非控股股东债务豁免相关会计处理的规定，就金鼎创赢无息借款事项进行了会计差错更正，若后续发生类似事项，发行人仍将依照上述规定处理。

问题2. 应收账款单项计提减值转回的会计处理合规性

根据申报与回复文件：(1) 报告期内，发行人应收账款单项计提减值转回的金额分别为 0 万元、139.04 万元和 16.85 万元，发行人将上述转回金额列入经常性损益。(2) 根据应收账款单项计提减值情况、期后回款情况及核销情况，发行人部分客户的减值转回情况列示不完整，如昆山友斯克模塑有限公司，计提减值金额为 2,156.29 万元，核销金额为 2,086.31 万元，差异为 69.98 万元，在转回情况中未见列示该公司。

请发行人：(1) 全面检查应收账款单项计提减值转回的列示的完整性、准确性，并进行修改。(2) 进一步说明将应收账款单项计提减值转回的金额列入经常性损益是否合规，将其列入非经常性损益对归母扣非净利润、扣除非经常性损益资产收益率的影响情况，并修改相关申请文件。(3) 结合期后与 SM Polymers Inc.、康佳电子等主要客户的交易情况及同比销售情况的对比，说明发行人与主要客户的合作是否正常、可持续。(4) 内销、外销运费情况及与发货运输模式、销售金额是否匹配。

请保荐机构、申报会计师对上述问题进行核查，发表明确意见，并说明：(1) 对贸易商真实性执行的核查程序，如查阅下游销售明细表、抽查下游销售凭证、访谈下游终端客户等方式的具体情况、数量或比例情况；对 SM Polymers Inc.采用视频访谈的形式是否可以有效证明与其交易的真实性；访谈的贸易商终端客户明细，结合相关终端客户的情况说明其经营情况与贸易商向其销售情况是否匹配，是否存在异常交易。(2) 针对康佳电子的销售真实性执行的核查程序及结

论。

回复：

一、全面检查应收账款单项计提减值转回的列示的完整性、准确性，并进行修改

经全面检查并修改相关数据，报告期内应收账款单项计提的坏账准备收回或转回金额客户情况如下：

单位：元

单位名称	收回或转回金额			收回方式
	2022年	2021年	2020年	
深圳市鸿兴达塑胶制品有限公司	-	-	1,253,708.75	电汇
深圳市众力模具科技有限公司	-	-	42,851.12	电汇
昆山友斯克模塑有限公司	-	-	700,897.64	电汇
深圳市宝乐塑胶五金制品有限公司	-	-	-88,144.60	电汇
金华江凯汽车零部件有限公司	-	1,173,389.72	-	电汇
长沙江凯汽车零部件有限公司	100,000.00	190,000.00	-	汇票
深圳市欣迪盟新能源科技股份有限公司	68,485.59	-	-	电汇
重庆德浩实业有限公司	-	26,975.42	-	电汇
合计	168,485.59	1,390,365.14	1,909,312.91	

注：单项计提的坏账准备收回金额用负数列示。

经全面检查并修改相关数据，报告期内计提、收回或转回的坏账准备情况如下：

单位：元

期间	期初余额	本期变动金额			期末余额
		计提	收回或转回	核销	
2020年	60,309,651.21	8,766,746.52	1,909,312.91	500,400.00	66,666,684.82
2021年	66,666,684.82	-1,596,033.89	1,390,365.14		63,680,285.79
2022年	63,680,285.79	1,603,919.87	168,485.59	41,479,187.75	23,636,532.32

二、进一步说明将应收账款单项计提减值转回的金额列入经常性损益是否合规，将其列入非经常性损益对归母扣非净利润、扣除非经常性损益资产收益率的影响情况，并修改相关申请文件

发行人已根据《企业会计准则》及《公开发行证券的公司信息披露规范问答第1号——非经常性损益》的相关规定，将单独进行减值测试的应收款项、合同资产减值准备转回的金额列入非经常性损益，并修改相关申请文件。该项调整对归母扣非净利润、扣除非经常性损益净资产收益率的影响情况如下：

单位：万元

年度	项目	归属于母公司所有者的扣除非经常性损益后的净利润	扣除非经常性损益净资产收益率
2020年	修改前	2,697.30	14.10%
	修改后	2,496.81	13.05%
	变动比率	7.43%	1.05%
2021年	修改前	3,190.74	14.31%
	修改后	3,034.84	13.61%
	变动比率	4.89%	0.70%
2022年	修改前	4,281.66	16.78%
	修改后	4,263.30	16.71%
	变动比率	0.43%	0.07%

报告期内，将应收账款单项计提减值转回的金额列入非经常性损益对归属于母公司所有者的扣除非经常性损益后的净利润影响比例分别为 7.43%、4.89%及 0.43%，对扣除非经常性损益后净资产收益率的影响比例分别为 1.05%、0.70%及 0.07%，对相关财务指标不构成重大影响，未影响发行条件。

三、结合期后与 SM Polymers Inc.、康佳电子等主要客户的交易情况及同比销售情况的对比，说明发行人与主要客户的合作是否正常、可持续

2023 年第一季度，发行人与 SM Polymers Inc.、康佳电子等主要客户的交易情况及同期对比情况如下：

单位：万元

客户名称	2023年 1-3月	2022年 1-3月	2021年 1-3月	2020年 1-3月
东莞市美士富实业有限公司及其关联公司	1,500.65	2,541.00	1,600.12	3,560.01
东莞康佳电子有限公司及其关联公司	898.81	1,621.52	-	-
SM Polymers Inc.	348.18	293.76	333.67	-
深圳市雨博士雨水利用设备有限公司及其关联公司	2,512.17	735.40	-	-
北海市三富影音制品有限公司及其关联公司	872.77	106.95	-	-

广东德一实业有限公司及其关联公司	391.14	460.65	4.86	0.44
深圳市友辉塑胶电子有限公司及其关联公司	220.76	153.54	140.00	112.03
深圳市比亚迪供应链管理有限公司	319.26	-	-	-

由上可见，2023 年第一季度，发行人与报告期内主要客户均持续保持合作关系，并拓展了深圳市比亚迪供应链管理有限公司（以下简称“比亚迪”）等新客户，当期比亚迪的订单金额约 1,100 万元。报告期后，公司向美士富实业、康佳电子的销售额较去年同期有所下降，主要是由于公司为充分利用产能³、拓展产品应用领域，较大程度上满足比亚迪、雨博士等客户较为旺盛的采购需求，主动减少了与美士富实业、康佳电子部分利润较低的家电领域业务合作。此外，考虑到去年同期上游原材料价格仍处于高位，相关产品销售单价较高，如以销售量进行比较，公司于 2023 年第一季度向美士富实业销售量较上年同期仅下降 16.57%。总体上看，发行人与主要客户的合作均保持正常、可持续状态。

四、内销、外销运费情况及与发货运输模式、销售金额是否匹配

报告期内，发行人境内外收入与运输费用的匹配情况如下：

单位：万元

项目	2022 年	2021 年	2020 年
外销收入	4,640.53	7,370.74	776.24
外销运费	188.00	734.00	4.81
外销运费/外销收入	4.05%	9.96%	0.62%
内销收入	41,858.84	33,558.61	35,507.97
内销运费	151.19	138.85	118.13
内销运费/内销收入	0.36%	0.41%	0.33%

报告期内，公司除少量客户存在自提之外，销售过程中的运费主要由公司承担，具体情况如下：

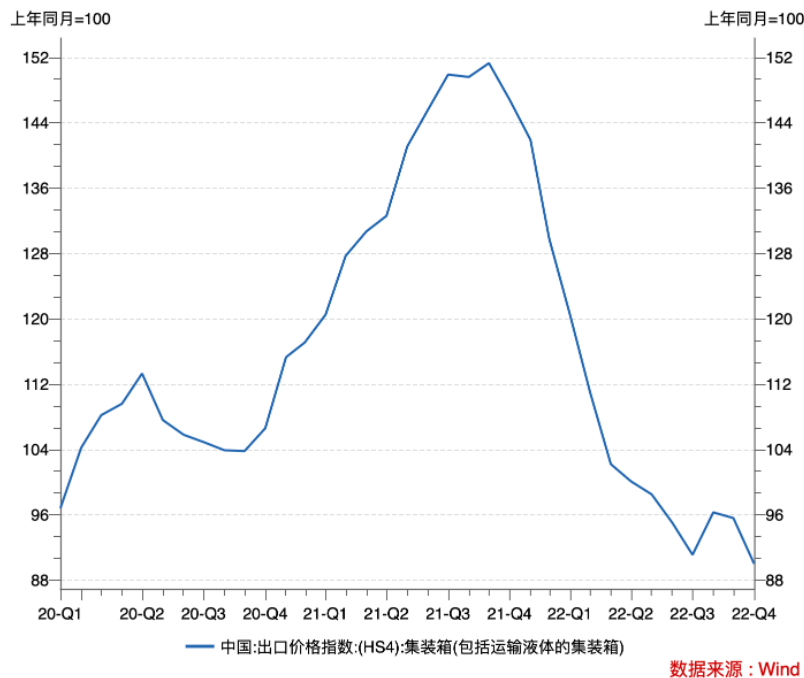
（一）境外销售

报告期内，公司境外销售运费主要受运输方式、运费承担情况及海运运价等因素影响，境外运费占境外销售收入比例分别为 0.62%、9.96%及 4.05%，呈现一定波动，具体原因如下：

³ 2023 年第一季度，公司产能利用率达到 100.87%。

2020 年外销运费占外销收入比例较低，主要是由于当年度公司外销金额较小且销售区域集中于境内保税区，主要通过第三方物流承运将货物通过陆地运输运抵保税区，运费占比相对直接出口明显较低，但受报关及保险费用影响，仍略高于内销运费占比。

2021 年，公司新增 SM Polymers Inc.等境外客户，销售区域以加拿大为主，相关客户产品以海运方式进行运输。因 2021 年国际航线运力较为紧张，海运单价较高且波动较大，当年运输费用于 4-15 万元/货柜浮动，因此公司与 SM Polymers Inc.等境外客户协商承担了相关业务部分海运费用，导致当期外销运费单价较高。2022 年，海运价格较上年有所平抑，同时公司承担的境外业务海运费用金额较小，导致当期外销运费有所下降。报告期内，中国出口集装箱价格指数如下：



（二）境内销售

报告期内，公司内销主要通过公司自有车辆运输送货，少量省外销售以第三方物流商承运。其中，自有车辆运费受油价波动、运输车次等因素影响，运输费用与运输重量之间没有直接对应关系，而第三方物流运费受运输距离及重量等因素影响。报告期内，公司内销运输半径未发生重大变化，内销运费/收入分别为

0.33%、0.41%及 0.36%，波动较小，其变化原因主要受油价波动影响，与国内油价变动趋势一致。

综上，报告期内，发行人运输费用与发货运输模式、销售金额存在合理的匹配关系。

五、请保荐机构、申报会计师对上述问题进行核查，发表明确意见，并说明：

（1）对贸易商真实性执行的核查程序，如查阅下游销售明细表、抽查下游销售凭证、访谈下游终端客户等方式的具体情况、数量或比例情况；对 SM Polymers Inc.采用视频访谈的形式是否可以有效证明与其交易的真实性；访谈的贸易商终端客户明细，结合相关终端客户的情况说明其经营情况与贸易商向其销售情况是否匹配，是否存在异常交易。（2）针对康佳电子的销售真实性执行的核查程序及结论。

（一）中介机构核查意见

1、核查程序

保荐机构、申报会计师执行了如下核查程序：

（1）查阅发行人年度报告、报告期内非经常性损益明细、《非经常性损益鉴证报告》等文件，并结合《企业会计准则》及《公开发行证券的公司信息披露规范问答第 1 号——非经常性损益》分析发行人非经常性损益划分是否准确，列示是否准确、完整，测算将其列入非经常性损益对归母扣非净利润、扣除非经常性损益资产收益率的影响情况；

（2）查阅发行人报告期后的销售明细表，并与报告期内同期情况进行比较，确认发行人与主要客户合作的稳定性、可持续性；

（3）查阅发行人报告期内的运费明细、运输合同，对发行人报告期内的主要货运商进行访谈，抽查运费结算单、发票等凭证，将运输费用与报告期收入规模及销售区域进行匹配和分析。

2、核查结论

经核查，保荐机构、申报会计师认为：

(1) 发行人已根据《企业会计准则》及《公开发行证券的公司信息披露规范问答第 1 号——非经常性损益》的相关规定，将单独进行减值测试的应收款项、合同资产减值准备转回的金额列入非经常性损益，并修改相关申请文件；

(2) 报告期内，将应收账款单项计提减值转回的金额列入非经常性损益对归属于母公司所有者的扣除非经常性损益后的净利润影响比例分别为 7.43%、4.89%及 0.43%，对扣除非经常性损益后净资产收益率的影响比例分别为 7.45%、4.89%及 0.41%，对相关财务指标不构成重大影响，未影响发行条件；

(3) 公司与主要客户的合作具有稳定性、可持续性；

(4) 报告期内，发行人运输费用与发货运输模式、销售金额存在合理的匹配关系。

(二) 对贸易商真实性执行的核查程序，如查阅下游销售明细表、抽查下游销售凭证、访谈下游终端客户等方式的具体情况、数量或比例情况；对 SM Polymers Inc.采用视频访谈的形式是否可以有效证明与其交易的真实性；访谈的贸易商终端客户明细，结合相关终端客户的情况说明其经营情况与贸易商向其销售情况是否匹配，是否存在异常交易。

1、对贸易商真实性执行的核查程序，如查阅下游销售明细表、抽查下游销售凭证、访谈下游终端客户等方式的具体情况、数量或比例情况

(1) 核查范围

报告期内，发行人贸易商收入主要来源于 SM Polymers Inc.、东莞市巨人新材料有限公司等贸易商客户。考虑到贸易商的终端客户名单涉及商业秘密，以及发行人贸易商客户绝大多数以货到付款方式进行结算，囤货风险较小，保荐机构、申报会计师将发行人报告期各期前十大贸易商客户作为重点核查对象，上述主要贸易商客户的收入占贸易商收入比例达到 90%以上。

(2) 核查程序

保荐机构、申报会计师针对发行人报告期内贸易商销售情况执行了如下核查程序：

序号	客户名称	信用政策	执行的主要核查程序							
			细节测试	客户函证	实地/视频访谈	期末库存情况	查阅下游销售明细	终端客户访谈	终端销售凭证	回款测试
1	SM Polymers Inc.	货到付款	是	是	视频	无库存	是	是	-	是
2	东莞市巨人新材料有限公司	货到 60 天	是	是	实地	无库存	-	是	是	是
3	广州市嘉荣塑胶原料有限公司	货到 30 天	是	-	实地	无库存	-	其终端客户主要为海康威视，经确认不接受访谈	是	是
4	广东大有益实业发展有限公司	货到付款	是	是	实地	无库存	-	是	是	是
5	厦门宇象润商贸有限公司	货到付款	是	-	视频	无库存	是	是	是	是
6	广州市红耀塑胶有限公司	货到付款	是	-	-	-	-	-	-	是
7	东莞市万象化工有限公司	货到付款	是	-	实地	无库存	-	其终端客户主要为比亚迪，经确认不接受访谈	是	是
8	福建宏帆日用科技发展有限公司	货到付款	是	是	-	-	-	-	-	是
9	国粮供应链（深圳）有限公司	货到付款	是	是	-	-	-	-	-	是
10	东莞市至尊宝塑胶科技有限公司	货到付款	是	-	-	-	-	-	-	是

注 1：终端销售凭证核查包括发行人客户向下游销售合同、物流单据及客户提单等外部凭证；

注 2：广州市红耀塑胶有限公司、福建宏帆日用科技发展有限公司、国粮供应链（深圳）有限公司及东莞市至尊宝塑胶科技有限公司因与发行人停止合作，未配合相关核查程序，相关客户报告期内合计销售金额分别为 852.36 万元、154.21 万元及 0 元。

经上述核查程序，保荐机构、申报会计师对报告期内贸易商客户终端核查覆盖金额达到 987.05 万元、7,777.00 万元及 5,697.27 万元，占比达到 50.84%、97.80% 及 93.56%。上述核查程序的核查过程、覆盖金额及占比情况如下：

1) 对主要贸易商客户销售收入执行细节测试，核查相关订单、收入确认凭证、银行收款单、发票等原始凭证，覆盖比例达到 100%。

2) 对主要贸易商客户执行函证程序，以上述核查手段确认贸易商收入金额分别为 757.70 万元、7,426.49 万元及 5,082.25 万元，占比分别为 39.03%、93.40% 及 83.46%。

3) 对发行人贸易商客户进行实地或视频访谈，访谈时询问发行人产品的终端应用领域及客户、关联关系等情况，同时以核查其出具的书面说明的方式确认其期末库存情况，经确认，相关客户期末均不存在库存。报告期内，以上述核查手段覆盖贸易商收入金额分别为 987.05 万元、7,777.00 万元及 5,697.27 万元，占比分别为 50.84%、97.80% 及 93.56%。

4) 查阅贸易商客户出具的下游销售明细表，下游销售明细表中需填写终端客户及产品名称、销售时间及销售数量。报告期内，以上述核查手段覆盖贸易商收入金额分别为 0 元、5,997.73 万元及 3,341.13 万元，占比分别为 0、82.88% 及 70.06%。

5) 抽取贸易商部分下游终端客户进行访谈，并通过查阅发行人客户向下游销售合同、物流单据及客户提单等外部凭证等终端销售凭证对下游终端销售情况进行佐证。报告期内，上述核查手段核查的终端客户家数、销售数量及占当期贸易商销量比例情况如下：

单位：吨

客户名称	终端客户 核查家数	2022 年		2021 年		2020 年	
		数量	占比	数量	占比	数量	占比
SM Polymers Inc.	2	1,413.33	29.63%	2,594.65	35.86%	-	-

东莞市巨人新材料有限公司	3	369.05	7.74%	369.72	5.11%	194.23	17.87%
广州市嘉荣塑胶原料有限公司	1	29.60	0.62%	30.00	0.41%	-	-
广东大有益实业发展有限公司	3	98.80	2.07%	-	-	-	-
厦门宇象润商贸有限公司	1	180.00	3.77%	-	-	-	-
东莞市万象化工有限公司	1	80.00	1.68%	150.00	2.07%	150.00	13.80%
合计	11	2,170.78	45.52%	3,144.37	43.45%	344.23	31.67%

6) 对发行人主要贸易商客户执行回款测试，核查相关客户信用期、应收账款余额及期后回款情况。经核查，发行人主要贸易商客户以货到付款为主，报告期各期末应收账款余额分别为 335.28 万元、330.43 万元及 757.97 万元，截至 2023 年 3 月 31 日各期末期后回款比例均为 100%。此外，保荐机构对 SM Polymers Inc. 向发行人的回款情况进行了进一步分析性核查。2021 年、2022 年，SM Polymers Inc. 向发行人回款金额分别为 6,208.12 万元、3,637.90 万元，合计回款金额占合计销售金额的比例为 99.66%，其回款情况进一步佐证了 SM Polymers Inc. 销售收入的真实性。

(3) 核查结论

经核查，保荐机构、申报会计师认为：发行人报告期内贸易商收入真实、准确。

2、对 SM Polymers Inc. 采用视频访谈的形式是否可以有效证明与其交易的真实性

保荐机构、申报会计师针对 SM Polymers Inc. 等境外客户所执行的视频访谈程序如下：

(1) 在访谈开始前，要求受访对象进行自我介绍，并提供能证实其身份及职位的资料，以便确认被访谈人员具备足够的权限，并要求受访对象展示公司的办公环境、内外部环境，充分关注其实际经营情况；

(2) 在访谈过程中，受访对象介绍客户的基本情况，包括成立时间、经营规模、主营业务等，通过访谈了解与发行人的合作背景、合作历史、向发行人采

购的主要内容以及结算方式、运输方式、关联关系等事项，确认报告期的销售收入及应收账款的真实性和准确性；

(3) 对整个访谈过程进行录制并告知受访对象，根据访谈内容整理访谈记录。

针对视频访谈的局限性，保荐机构、申报会计师对境外销售执行了如下辅助核查程序：

(1) 获取发行人海关电子口岸系统数据，查阅发行人报关出口退税明细表、退税凭证，并与境外销售收入进行匹配

报告期内，公司海关报关数据与境外销售收入匹配情况如下：

单位：万美元

项目	2022年	2021年	2020年
海关数据	716.20	1,141.33	112.17
境外收入金额	723.46	1,141.75	112.17
差异金额	7.26	-0.42	0.00

报告期内，公司各期海关报关数据与各期境外销售金额差异较小，差异主要因时间性差异形成。

报告期内，发行人出口退税金额与境外销售收入匹配情况如下：

单位：万元

项目	2022年	2021年	2020年
免抵退税额①	601.51	949.35	-
申报免抵退出口货物销售额	4,627.00	7,302.68	-
外销收入金额	4,640.53	7,370.74	776.24
其中：一般贸易收入金额②	4,640.53	7,257.91	47.39
转厂出口收入金额	-	112.82	728.85
退税比率③=①/②	12.96%	13.08%	-

注 1：报告期内，发行人适用的出口退税率为 13%；

注 2：公司外销收入包括一般贸易收入及转厂出口收入，其中一般贸易收入适用免抵退税政策，转厂出口适用出口免税但不退税的政策。

报告期内，公司申报免抵退出口货物销售额与一般贸易收入金额匹配，退税比率合理，差异主要因时间性差异形成。

(2) 查阅中国出口信用保险公司提供的查询资料；

(3) 执行细节测试、函证程序、下游终端客户核查等核查程序，具体详见上文说明。

综上，保荐机构、申报会计师已通过视频访谈及其他辅助核查手段，了解并确认发行人主要境外客户的基本情况、受访人身份及其与发行人报告期内的交易情况，认为通过视频访谈及其他辅助核查手段对境外客户进行的核查有效。

3、访谈的贸易商终端客户明细，结合相关终端客户的情况说明其经营情况与贸易商向其销售情况是否匹配，是否存在异常交易

保荐机构、申报会计师访谈的贸易商终端客户明细及其经营情况如下：

客户名称	终端客户名称	设立时间	主营业务及客户情况	收入规模
SM Polymers Inc.	Plasman Inc.	2004 年	系汽车零部件供应商，业务范围包括注塑、机加工、镀铬、喷涂及组装等，销售范围包含各大北美、欧洲及亚洲国家，下游客户主要包括本田及丰田等。	约 9.2 亿元
	BTE Assembly Ltd.	1998 年	系汽车零部件供应商，主营业务为汽车零件注塑及组装，下游汽车领域客户主要包括本田等。	约 6 亿元
东莞市巨人新材料有限公司	东莞市意泰智能制造科技有限公司	2018 年	系消费电子领域注塑厂家，下游客户主要包括安克创新（300866）、小米等。	4-5 亿元
	东莞市华誉精密技术有限公司	2019 年	系消费电子领域注塑厂家，下游客户主要包括华勤技术股份有限公司、中兴通讯（000063）等。	约 13 亿元
	东莞市汇景塑胶制品有限公司	2009 年	系消费电子领域注塑厂家，下游客户主要包括石头科技（688169）、柯尼卡美能达等。	4-5 亿元
广东大有益实业发展有限公司	东莞市凯誉塑胶模具有限公司	2008 年	系汽车及消费电子领域注塑厂家，下游客户主要包括大发（DAIHATSU）、马自达、广汽集团及欣旺达（300207）等。	约 2 亿元
	东莞市途发电子实业有限公司	2017 年	系消费电子领域注塑及五金加工厂家，下游客户主要包括哈曼国际及小米等。	约 1.2 亿元
	深圳市普实科技有限公司	2011 年	主要从事标签色带、标签机研发、设计生产及销售，下游客户主要包括小米等，亦存在自有品牌销售。	约 7,900 万元

厦门宇象润商贸有限公司	晋大纳米科技（厦门）有限公司	2006年	主要从事抗菌粉体、抗菌溶液、抗菌母粒、抗菌纱线的研发、生产和销售，下游客户包括格力、安踏体育（02020）、稳健医疗（300888）等。	约 8,000 万元
-------------	----------------	-------	--	------------

数据来源：客户访谈及客户官方网站等公开渠道

由上可见，保荐机构、申报会计师访谈的贸易商终端客户主要为汽车及消费电子领域零部件供应商，经营规模较大，与贸易商向其销售情况匹配，经访谈不存在异常交易。

（三）针对康佳电子的销售真实性执行的核查程序及结论

1、核查程序

保荐机构、申报会计师针对康佳电子的销售真实性执行了如下核查程序：

（1）对康佳电子进行实地访谈；

（2）对康佳电子执行函证程序，2022 年收入回函差异金额为 188.50 万元，系因开具发票在途原因，发行人与康佳电子入账存在时间差而导致。保荐机构、申报会计师已就差异原因进行核实，经检查相关销售合同、送货单、发票等单据，并向客户询问上述情况，上述不符不影响当期收入确认金额的准确性；

（3）针对康佳电子销售执行细节测试，查阅相关合同、物流及签收凭证、发票及回款单等原始凭证，细节测试比例达到 100%。

2、核查结论

经核查，保荐机构、申报会计师认为：报告期内，发行人向康佳电子销售收入真实。

问题3. 定量分析客户毛利率变动的合理性

根据二轮问询回复，发行人在解释主要客户相同产品类别各期毛利率差异的原因时，只针对报告期内毛利率显著不同于其他期间的情况进行解释，未针对报告期内整体毛利率变动的合理性进行解释，如美士富实业的改性工程塑料类毛利率，各期毛利率分别为 19.57%、25.11%和 18.34%，发行人仅解释 2021 年

毛利率较高的主要原因为公司与康冠、海信及康佳电视机相关项目实现量产等所致，但未说明 2021 年与客户相关项目量产的情况下，2022 年毛利率又较 2021 年显著下滑的原因。

请发行人：(1) 以报告期各期之间变化的角度，进一步解释同一客户相同产品类别毛利率变动的原因及合理性。(2) 定量分析相同产品类别不同客户毛利率差异的合理性。(3) 结合可比公司不同应用领域、不同产品附加值毛利率的披露情况，进一步分析发行人与可比公司上述维度的毛利率是否存在显著差异。(4) 聚赛龙、会通股份毛利率显著较低的原因，发行人与上述公司可比性不强的原因及合理性。

请保荐机构、申报会计师对上述问题进行核查，并发表明确意见。

回复：

一、以报告期各期之间变化的角度，进一步解释同一客户相同产品类别毛利率变动的原因及合理性

改性塑料产品定制化属性较强，因产品结构、应用领域差异导致毛利率存在一定波动的情况在该行业普遍存在。以禾昌聚合为例，其家电领域不同客户毛利率差异较大，同一客户不同期间毛利率亦有较大波动，具体如下：

客户名称	2021 年 1-6 月	2020 年	2019 年	2018 年
南京乐金熊猫电器有限公司	17.51%	15.35%	11.34%	9.53%
苏州三星电子有限公司	14.55%	9.68%	11.68%	-
惠而浦（中国）股份有限公司	13.31%	7.65%	-	-
上海日立家用电器有限公司	47.89%	25.55%	-	-
南京创维家用电器有限公司	22.46%	10.85%	10.34%	-

数据来源：禾昌聚合精选层挂牌申请文件的审查问询函的回复

报告期内，公司主要客户相同产品类别各期毛利率情况如下：

公司名称	产品类别	2022 年	2021 年	2020 年	变动原因
东莞市美士富实业及其关联公司	苯乙烯类	9.62%	13.99%	12.99%	2022 年毛利率下降较多，主要系苯乙烯类产品中毛利率较低的 PS 产品销量上升，以及其下游家电行业价格竞争激烈所致。

	改性工程塑料类	18.34%	25.11%	19.57%	详见下文分析内容。
	聚烯烃类	37.85%	23.54%	36.12%	2021 年毛利率较低，主要系公司向其销售的聚烯烃类产品收入规模较小，且当年产品结构中毛利率较低的 PE 产品占比超过 80%所致。2022 年，因毛利率较高的 PP 产品收入占比回升至 88.08%，相关产品毛利率增长至 2020 年水平。
东莞康佳电子有限公司及其关联公司	苯乙烯类	10.94%	-	-	-
	改性工程塑料类	14.55%	-	-	-
	聚烯烃类	-	-	-	-
深圳市雨博士雨水利用设备有限公司及其关联公司	苯乙烯类	10.95%	-	-	-
	改性工程塑料类	29.43%	-	-	-
	聚烯烃类	12.20%	3.50%	-	2021 年、2022 年，雨博士聚烯烃产品收入分别为 203.69 万元及 1,118.86 万元，产品毛利率较低主要因其应用于防水工程领域，主要使用常规配方。2022 年，产品毛利率较上年上升，一方面因 2022 年上游 PP 材料采购均价下降约 5%，带动毛利率水平上升，另一方面随着其产品订单规模增加，公司优化了配方生产工艺，使用了价格较低的合成树脂基材和助剂，进一步提升了毛利率水平。
SM Polymers Inc.	聚烯烃类	24.29%	12.73%	-	2021 年，公司销售的聚烯烃类产品中存在较大比例低毛利率的日用品领域 PE 产品，相关产品收入占比为 43.11%，毛利率仅为 4.44%，且当年海运费用较高，导致当年毛利率水平较低；2022 年，因合作集中于汽车领域聚烯烃类 PP 产品的项目，不再销售低毛利率的日用品领域 PE 产品，且当年海运价格回落，致使毛利率上升。
北海市三富影音制品有限公司及其关联公司	苯乙烯类	11.21%	9.57%	-	公司于 2021 年与其建立合作关系，当年收入规模较小；2022 年，公司与其合作的哈曼（Harman）、安克创新（300866）音响项目实现大规模量产，且当年相关原材料市场价格下降，致使相关产品毛利率有所提升。
	改性工程塑料类	23.75%	19.32%	-	
广东德一实	苯乙烯类	10.48%	9.17%	-	-

业有限公司及其关联公司	改性工程塑料类	19.12%	25.42%	18.58%	2020年,相关产品收入仅为1.01万元,毛利率具有一定偶然性;2021年毛利率相对较高,主要系公司与其合作的长城、宏碁品牌笔记本电脑项目销售规模明显增长,边际成本效益体现所致;2022年,因发行人与其于百度品牌学习机项目进行合作,相关项目毛利率较低,同时因德一实业成本存在较大压力,公司对其销售价格下降,导致毛利率较上年有所下滑。
深圳市友辉塑胶电子有限公司及其关联公司	苯乙烯类	29.10%	26.94%	21.56%	报告期内,公司相关产品毛利率总体上升,主要原因为公司逐步减少了与友辉塑胶电子包括电动平衡车外壳塑胶件、中低端电视机、暖风机等低毛利率领域的项目合作,并于2022年集中转向深圳市康弘智能健康科技股份有限公司、飞利浦品牌空气净化器等相对高附加值项目,2022年来源于上述项目的收入占比合计为80.56%,毛利率为31.26%,拉升了平均毛利率水平。
	改性工程塑料类	29.56%	27.25%	23.67%	
	聚烯烃类	32.45%	29.42%	26.44%	
深圳市威尔赛特实业有限公司	苯乙烯类	38.13%	35.46%	25.14%	公司向其销售苯乙烯类产品规模较小,分别为171.19万元、174.02万元及43.89万元,主要应用于传音控股、中兴通讯等毛利率水平相对较高的配套产品。
	改性工程塑料类	-	29.01%	22.33%	2021年毛利率有所上升,主要系当年公司与其合作项目集中于传音控股手机结构件,其采用的改性工程塑料类产品毛利率相对较高所致。如公司与其合作的免喷涂PC/ABS产品应用于传音控股手机外壳,当年相关项目收入金额为155.60万元,毛利率为31.98%,提升了其整体毛利率水平。
深圳市佳信德科技有限公司	苯乙烯类	-	-	21.72%	-
	改性工程塑料类	-	-	20.21%	
	聚烯烃类	-	-	27.65%	
深圳市宏拓智能装配有限公司及其关联公司	苯乙烯类	22.93%	-	24.94%	-
	改性工程塑料类	26.28%	-	28.73%	
	聚烯烃类	-	-	27.76%	

由此可见,报告期内,发行人同一客户同类产品不同期间毛利率差异主要系

细分产品结构变化、合作项目变化及价格波动等原因所致，具有合理性。

以美士富实业的改性工程塑料类产品为例，报告期内该类产品收入分别为 852.48 万元、1,447.73 万元及 1,481.32 万元，毛利率分别为 19.57%、25.11%和 18.34%。2021 年，其改性工程塑料类产品的毛利率相对较高的主要原因为：公司与其合作的康冠、海信及康佳电视机高耐寒、薄壁过针焰测试前框、后壳和底座支架项目实现量产，相关项目附加值水平较高，当年收入占比及毛利率分别为 58.97%、23.54%，促进整体毛利率上升。上述项目的开发过程、产品参数及应用的核心技术等情况如下：

开发过程	产品参数	核心技术应用及难点
2020 年 10 月公司应美士富实业等客户要求，开发部分欧洲出口项目的电视机后壳用 PC/ABS 材料，安规要求产品阻燃级别达到 1.0mm 厚度 UL-V0 级，通过 1.6mm 针焰测试，且耐低温要求达到-40℃。公司研发部门针对该项目进行重点开发，2021 年 2 月公司内部配方调试实验完成，2021 年 3 月于客户处开始进行多次试模验证，2021 年 5 月通过客户整机测试，2021 年 6 月开始批量交货。	熔体流动速率： 10g/10min (260℃/2.16g)； 常温(23℃)冲击强度： 58kJ/m ² ； 低温(-30℃)冲击强度： 25kJ/m ² ； 燃烧等级： <u>UL-94@1.0mm</u> V-0 级	该产品主要应用公司高性能无卤阻燃热塑性树脂改性技术，技术难点主要为：(1) 高阻燃级别，1.0mm 厚度要求达到 UL-V0 级别；(2) 无卤阻燃材料通过 1.6mm 厚度针焰测试，常规 PC/ABS 合金阻燃材料只能通过 3.2mm 针焰测试；(3) 超耐低温，要求要求达到 -40℃低温整机测试不开裂(常规阻燃 PC/ABS 合金材料仅能耐-10℃低温)。

此外，当年美士富实业改性工程塑料类产品中毛利率较高的 PA 产品收入占比由上年 6.66%上升至 15.69%，相关产品毛利率水平达到 30%以上，对整体毛利率具有提升作用。

2022 年，上述延续的高附加值项目受项目周期及市场竞争影响产品价格有所下降，降价幅度大约为 10%-20%，对整体毛利率影响约 5 个百分点。此外，因当年合作的小米品牌电视机项目规模较大，相关项目收入占比为 30.15%，毛利率为 7.98%，拉低了整体毛利率水平。

二、定量分析相同产品类别不同客户毛利率差异的合理性

(一) 苯乙烯类

报告期内，发行人苯乙烯类产品不同客户毛利率情况如下：

公司名称	2022年	2021年	2020年
东莞市美士富实业有限公司及其关联公司	9.62%	13.99%	12.99%
东莞康佳电子有限公司及其关联公司	10.94%	-	-
深圳市雨博士雨水利用设备有限公司及其关联公司	10.95%	-	-
北海市三富影音制品有限公司及其关联公司	11.21%	9.57%	-
广东德一实业有限公司及其关联公司	10.48%	9.17%	-
深圳市友辉塑胶电子有限公司及其关联公司	29.10%	26.94%	21.56%
深圳市威尔赛特实业有限公司	38.13%	35.46%	25.14%
深圳市佳信德科技有限公司	-	-	21.72%
深圳市宏拓智能装配有限公司及其关联公司	22.93%	-	24.94%
平均值	17.92%	19.03%	21.27%

报告期内，发行人苯乙烯类细分产品主要包括 PS 及 ABS，其中 PS 产品应用于中低端电视机、显示器及暖风机等家电产品的比例较高，而 ABS 产品可广泛应用于空调电源控制盒、电线线夹、电机护罩壳等高阻燃要求部件及电视机、显示器面壳、底座等高光、高耐寒要求部件，毛利率水平一般较 PS 产品高 10 个百分点以内。

报告期内，友辉塑胶电子、威尔赛特、佳信德及深圳宏拓等客户苯乙烯类产品毛利率较高，主要原因为：公司向上述客户销售苯乙烯类产品的规模相对较小，合作项目主要为应用于手机、笔记本电脑等附加值较高的消费电子领域产品，项目毛利率集中于 20%至 40%区间，具有订单规模小、附加值高的特点，用料以毛利率较高的 ABS 产品为主⁴，2022 年相关客户 ABS 产品收入占苯乙烯类产品比例达到 90%以上。

相对而言，美士富实业、雨博士、康佳电子等客户采购的苯乙烯类产品中 PS 产品收入占比较高，报告期内相关产品的收入占比达到 70%以上，且存在较多电视机外壳及电表等毛利率较低的项目⁵，故毛利率相对较低。

⁴ 例如，报告期内公司向威尔赛特销售苯乙烯类产品收入分别为 171.19 万元、174.02 万元及 43.89 万元，主要应用于传音控股、中兴通讯品牌手机项目，向德一实业销售苯乙烯类产品收入分别为 0 元、117.06 万元及 148.17 万元，主要应用于长城、宏碁品牌笔记本电脑项目，上述收入均来源于 ABS 产品，且产品定制化、附加值水平较高，因此毛利率较高。

⁵ 例如，雨博士与公司合作的应用于生产电表、电箱壳体 ABS 项目应用常规配方，2022 年收入占比为 92.67%，毛利率为 9.58%。

（二）改性工程塑料类

报告期内，发行人改性工程塑料类产品不同客户毛利率情况如下：

公司名称	2022年	2021年	2020年
东莞市美士富实业有限公司及其关联公司	18.34%	25.11%	19.57%
东莞康佳电子有限公司及其关联公司	14.55%	-	-
深圳市雨博士雨水利用设备有限公司及其关联公司	29.43%	-	-
北海市三富影音制品有限公司及其关联公司	23.75%	19.32%	-
广东德一实业有限公司及其关联公司	19.12%	25.42%	18.58%
深圳市友辉塑胶电子有限公司及其关联公司	29.56%	27.25%	23.67%
深圳市威尔赛特实业有限公司	-	29.01%	22.33%
深圳市佳信德科技有限公司	-	-	20.21%
深圳市宏拓智能装配有限公司及其关联公司	26.28%	-	28.73%
平均值	23.00%	25.22%	22.18%

改性工程塑料类产品因定制化属性相对较强，不同客户之间因终端应用产品及具体需求差异导致毛利率差异相对较大，具体说明如下：

1、2020年

2020年，深圳宏拓相关产品毛利率高于其他客户的主要原因为：公司向其销售收入中超过90%来源于OPPO等品牌智能手机、数码相机等消费电子领域附加值较高的塑胶零部件产品，该类产品毛利率为29.13%，从而提高了公司对深圳宏拓的整体销售毛利率。同年，德一实业相关产品毛利率为18.58%，略低于该类产品平均水平，主要原因系当年相关产品收入规模仅为1.01万元，具有一定偶然性。

2、2021年

2021年，公司与三诺电子建立合作关系，相关产品处于小批量试产阶段，当年收入规模为403.60万元，导致毛利率相对较低。同年，威尔赛特相关产品毛利率略高于同行业可比公司平均水平，主要原因为公司与其合作的品牌手机项目的毛利率相对较高，如公司向其提供的免喷涂PC/ABS产品应用于传音控股手机外壳，当年相关项目收入金额为155.60万元，毛利率为31.98%，提升了其整体毛利率水平。

3、2022 年

2022 年，美士富实业和康佳电子的相关产品毛利率较低，前者主要由于当年合作的小米品牌电视机项目规模较大，相关项目收入占比超过 30%，毛利率仅为 7.98%，拉低了整体毛利率水平；后者由于其合作项目集中于毛利率较低的 PET 产品，以及新项目合作初期发行人让利等因素，因此毛利率相对较低。

同年，雨博士和友辉塑胶的相关产品毛利率高于其他主要客户，前者是由于双方合作项目集中于视源股份（002841）及海信等品牌的户外大型商业显示器设备，相关产品对材料性能要求较高⁶，附加值水平较高，故毛利率相对较高；后者是由于双方合作项目收入中超过 80%集中于深圳市康弘智能健康科技股份有限公司、飞利浦品牌空气净化器等项目，该类产品毛利率为 31.26%，从而提高了整体毛利率水平。

（三）聚烯烃类

报告期内，发行人聚烯烃类产品不同客户毛利率情况如下：

公司名称	2022 年	2021 年	2020 年
东莞市美士富实业有限公司及其关联公司	37.85%	23.54%	36.12%
东莞康佳电子有限公司及其关联公司	-	-	68.29%
深圳市雨博士雨水利用设备有限公司及其关联公司	12.20%	3.50%	-
SM Polymers Inc.	24.29%	12.73%	-
深圳市友辉塑胶电子有限公司及其关联公司	32.45%	29.42%	26.44%
深圳市佳信德科技有限公司	-	-	27.65%
深圳市宏拓智能装配有限公司及其关联公司	-	-	27.76%
平均值	26.70%	17.30%	37.25%

注：康佳电子 2020 年相关产品收入为 21.77 万元，毛利率具有一定偶然性。

报告期内，公司向 SM Polymers Inc.及雨博士销售聚烯烃类产品的规模较大，相关产品分别应用于汽车、日用品及工程等领域。

2021 年、2022 年，SM Polymers Inc.的聚烯烃类产品毛利率变化的主要原因如下：2021 年，公司销售的聚烯烃类产品中存在较大比例低毛利率的日用品领

⁶ 该类产品要求高阻燃（1mm 厚度阻燃 V0 及过 850°C 灼热丝测试）、高耐热（要求 125°C 过球压测试）、耐冲击及耐漏电起痕。

域 PE 产品，相关产品收入占比为 43.11%，毛利率仅为 4.44%，且当年海运费用较高，导致当年毛利率水平较低；2022 年，因合作集中于汽车领域聚烯烃类 PP 产品的项目，不再销售低毛利率的日用品领域 PE 产品，且当年海运价格回落，致使毛利率上升。

2021 年、2022 年，雨博士聚烯烃产品收入分别为 203.69 万元及 1,118.86 万元，产品毛利率较低主要因其应用于防水工程领域，主要使用常规配方。2022 年，产品毛利率较上年上升，一方面因 2022 年上游 PP 材料采购均价下降约 5%，带动毛利率水平上升，另一方面随着其产品订单规模增加，公司优化了配方生产工艺，使用了价格较低的合成树脂基材和助剂，进一步提升了毛利率水平。

除 SM Polymers Inc.及雨博士外，公司报告期内向主要客户销售产品以苯乙烯类、改性工程塑料类为主，销售的聚烯烃类产品规模较小，2022 年相关产品收入占比在 5%以下。向上述客户销售聚烯烃类产品毛利率较高主要因销售产品集中于高性能玻纤/矿物增强聚丙烯、无析出无卤阻燃聚丙烯、免喷涂聚丙烯等技术难度相对较大、附加值高的产品，高附加值产品收入占比达到 90.04%。此外，公司相关产品销售规模较小且部分系客户配套需求，对于客户小批量的定制化产品需求，公司考虑到前期产品开发投入、销售规模较小及客户价格敏感度较低等因素，定价相对更高。

综上，报告期内发行人同类产品不同客户毛利率差异主要因细分产品结构、应用领域及产品附加值等因素差异导致，具有合理性。

三、结合可比公司不同应用领域、不同产品附加值毛利率的披露情况，进一步分析发行人与可比公司上述维度的毛利率是否存在显著差异

（一）发行人与可比公司不同应用领域毛利率比较情况

报告期内，同行业可比公司禾昌聚合、聚赛龙披露了分应用领域的毛利率情况，公司与上述可比公司于家电领域、消费电子领域的毛利率差异较小，于汽车领域及其他领域毛利率存在一定差异，主要受特定客户及终端应用产品影响，具体说明如下：

1、家电领域

报告期内，禾昌聚合、聚赛龙家电领域毛利率与公司比较如下：

公司名称	2022年	2021年	2020年
禾昌聚合	-	15.73%	11.26%
聚赛龙	-	14.81%	14.38%
发行人	14.40%	15.44%	13.38%

注：禾昌聚合及聚赛龙仅在招股说明书、公开发行说明书等文件中披露了分应用领域的毛利率情况，其中2021年期间为1-6月数据，下同。

报告期内，公司家电领域毛利率与聚赛龙、禾昌聚合相近。2020年，禾昌聚合家电领域毛利率低于发行人，根据其公开资料披露，主要因其为争取开拓主要的家电行业客户，定价毛利率相对较低所致。

2、消费电子领域

报告期内，公司与禾昌聚合在消费电子领域的产品结构存在一定差异，公司在该领域以毛利率较高的改性工程塑料类产品为主，相关产品收入占比达到50%以上。禾昌聚合在消费电子领域中与发行人相似度较高的为其他改性材料塑料粒子产品⁷，二者毛利率比较情况如下：

公司名称	2022年	2021年	2020年
禾昌聚合	-	19.34%	21.50%
发行人	23.66%	22.19%	21.82%

数据来源：禾昌聚合公开发行说明书等公开披露文件

由上可见，禾昌聚合在消费电子领域的可比产品毛利率水平与公司较为接近。

3、汽车领域

报告期内，禾昌聚合、聚赛龙汽车领域毛利率与公司比较如下：

公司名称	2022年	2021年	2020年
禾昌聚合	-	17.06%	20.50%
聚赛龙	-	10.67%	14.35%
发行人	30.61%	23.02%	-18.05%

注：2020年，公司汽车领域收入金额较小，当年毛利率为负主要因当年重庆万禾机电

⁷ 禾昌聚合其他改性材料塑料粒子主要包括改性工程塑料、改性ABS和其他改性塑料三类产品，改性工程塑料占其他改性材料塑料粒子收入比例约为40%-60%。

设备有限公司退货导致；

数据来源：禾昌聚合及聚赛龙招股说明书等公开披露文件

报告期内，发行人汽车领域收入分别为 166.24 万元、4,434.95 万元及 4,716.10 万元，2021 年、2022 年收入主要来源于 SM Polymers Inc.等特定客户⁸，且应用领域以汽车内外饰件为主。禾昌聚合汽车领域产品主要应用于座椅部件，聚赛龙的应用范围则更为广泛⁹，由于汽车领域的产品毛利率受原材料、应用车型及部件等各类因素影响较大¹⁰，公司与禾昌聚合、聚赛龙客户结构亦存在较大差异，因此可比性不强。

报告期内，发行人汽车领域毛利率变化的主要原因如下：（1）2021 年、2022 年，公司向 SM Polymers Inc.销售的汽车领域产品均为 PP 产品，毛利率分别为 19.02%及 24.29%，因海运费承担规模以及 PP 产品上游原材料价格下降等因素影响，2022 年毛利率有所上升；（2）2022 年，发行人与汽车领域客户于改性工程塑料类产品合作规模扩大，如当年与东莞市合平精密模具有限公司就汽车点烟器及汽车用连接器等产品开展合作，相关产品主要应用公司 PA 产品，毛利率水平较高。

4、其他领域

报告期内，禾昌聚合其他领域毛利率与公司比较如下：

公司名称	2022 年	2021 年	2020 年
禾昌聚合	-	26.60%	22.72%
发行人	23.43%	6.57%	47.19%

数据来源：禾昌聚合公开发行说明书等公开披露文件

改性塑料产品应用领域较为广泛，发行人报告期内其他领域收入主要来源于医疗健康领域、日用品领域、工程领域等细分领域，而禾昌聚合未说明相关领域

⁸ 2021 年、2022 年，公司向 SM Polymers Inc.汽车领域销售收入分别为 3,519.45 万元及 3,693.19 万元，占当期汽车领域收入比例均达到 80%以上。

⁹ 根据聚赛龙招股说明书披露，其改性塑料产品已广泛应用于汽车内饰、外饰、门板、立柱、仪表台、保险杠、踏板等部件的制造，已与东风集团、长安集团等知名汽车品牌商，以及延锋汽车、康奈可等知名汽车零部件企业建立了良好的合作关系。

¹⁰根据聚赛龙招股说明书披露，其汽车领域毛利率主要系受原材料市场价格波动、汽车客户调价周期较长及合同履行成本等临时性因素的影响，剔除合同履行成本后 2020 年、2021 年汽车领域毛利率分别为 18.08%、14.41%。

具体应用情况，无法进行直接比较。报告期内，发行人其他领域各细分领域收入占比及毛利率情况如下：

项目	2022年		2021年		2020年	
	毛利率	收入占比	毛利率	收入占比	毛利率	收入占比
医疗健康	17.98%	18.36%	9.55%	7.61%	50.42%	90.72%
其中：熔喷聚丙烯	23.19%	0.24%	30.39%	0.07%	52.06%	83.71%
日用品	15.33%	-0.20%	4.56%	77.78%	-	-
工程	14.01%	23.52%	3.50%	5.88%	-	-
其他	28.92%	58.32%	23.75%	8.73%	15.57%	9.28%
合计	23.43%	100.00%	6.55%	100.00%	47.19%	100.00%

2020年，受口罩需求的波动影响，发行人医疗健康细分领域熔喷聚丙烯产品分别实现收入3,848.89万元、2.43万元及12.43万元，毛利率分别为52.06%、30.39%、23.19%，因此2020年其他领域毛利率水平显著高于其他年度。

2021年，公司向SM Polymers Inc.供应PE产品用于日用品领域，相关产品收入达到2,667.03万元，因此当期相关领域收入占比上升规模较大，因相关产品主要用于食品包装，毛利率水平较低，拉低了其他领域整体毛利率。

2022年，发行人工程领域及其他细分领域的收入及毛利率均明显上涨，主要原因系发行人与雨博士合作规模扩大，包括工程领域的海绵城市雨水收集工程、其他领域的户外大型商业显示器设备等项目，主要使用附加值较高的改性工程塑料类产品。此外，发行人开拓了一定规模光伏、电子电器以及医疗健康等细分领域客户，对收入及毛利率亦有影响，但鉴于其应用领域较为分散，且主要来源于特定客户，因此未进一步拆分。

（二）发行人与可比公司不同附加值产品毛利率比较情况

经查询，同行业可比公司未披露不同附加值产品的收入及毛利率情况，但行业内普遍存在对于终端产品附加值情况的相关表述，具体列举如下：

公司名称	附加值相关表述	数据来源
禾昌聚合	在原有应用领域的基础上，发行人正在加紧开拓主要用于车用前端模块、车用空调壳体、电子元器件高光面板、底护板等 附加值 较高的功能型零部件的产品型号。	禾昌聚合精选层挂牌申请文件的审查问询函的回复

聚赛龙	公司.....结合市场需求不断拓展改性塑料产品的应用覆盖范围，进而促进公司产品向技术 附加值 更高的产品拓展。	发行人及保荐机构回复意见
奇德新材	公司业务重点聚焦于婴童推车及儿童安全座椅的关键结构件、运动器材重要零部件、性能要求较高的汽车零部件等，该类产品 附加值 较高，故对于报告期毛利率和 附加值 较低的客户，公司选择主动放弃。	发行人及保荐机构回复意见
江苏博云	公司自成立以来，一直坚持以技术创新为根本，专注于部分具有较高技术含量和产品 附加值 的细分领域，以为客户提供定制化的改性塑料产品为发展目标，较少涉足通用型改性塑料产品，通过差异化的策略参与市场竞争以保证产品足够的利润空间。	发行人及保荐机构关于第二轮审核问询函的回复意见

由上可见，上述同行业上市公司均将拓展应用领域、发展高附加值产品作为主要经营策略，如奇德新材明确说明其主动放弃附加值较低客户，与发行人报告期内发展高附加值产品的情况一致。关于发行人报告期内高附加值产品收入及毛利率情况说明如下：

报告期内，发行人高附加值产品收入分别为 10,138.26 万元、13,615.82 万元及 15,529.78 万元，占当期主营业务收入比例分别为 27.94%、33.27%及 33.40%，金额及占比均呈逐年上升趋势。公司高附加值产品的应用领域分布、对应收入和占比及毛利率情况如下：

单位：万元/吨

应用领域	2022 年			2021 年			2020 年		
	金额	收入占比	毛利率	金额	收入占比	毛利率	金额	收入占比	毛利率
家电	4,668.27	30.06%	27.49%	5,134.50	37.71%	29.94%	3,713.69	36.63%	21.64%
消费电子	5,170.63	33.29%	28.28%	5,318.21	39.06%	30.97%	5,975.86	58.94%	24.74%
汽车	3,443.85	22.18%	28.45%	2,849.60	20.93%	18.70%	108.77	1.07%	26.54%
其他	2,247.04	14.47%	29.04%	313.51	2.30%	26.92%	339.94	3.35%	33.21%
合计	15,529.78	100.00%	28.19%	13,615.82	100.00%	27.92%	10,138.26	100.00%	23.91%

整体而言，除 2020 年因消费电子产品爆发性需求导致消费电子领域高附加值产品收入占比达到 50%以上外，其他年度家电、消费电子及汽车等领域均存在一定规模高附加值产品。2021 年以来，公司着力拓展高附加值项目，相关产品毛利率稳定在 28%左右。因客户对于高附加值项目产品质量及供应稳定性的重视程度高于采购单价，对于上游原材料的价格波动相对不敏感，在报告期内合成树

脂基材价格波动较大的背景下，高附加值产品的毛利率波动相对较小，变动主要因客户及产品类型及配方结构变化导致。

四、聚赛龙、会通股份毛利率显著较低的原因，发行人与上述公司可比性不强的原因及合理性

报告期内，会通股份、聚赛龙及发行人毛利率情况如下：

公司名称	2022年	2021年	2020年
会通股份	10.82%	9.75%	17.10%
聚赛龙	10.23%	12.73%	16.23%
发行人	19.21%	19.78%	21.08%

注1：会通股份2020年营业成本中不含运费；

注2：会通股份、聚赛龙外销比例均较低，而公司报告期内的外销毛利率主要受 SM Polymers Inc.及鼎烽塑胶等特定客户影响，公司与同行业可比公司外销毛利率可比性不强，因此上表列示发行人内销毛利率，下同；

数据来源：同行业可比公司定期报告、招股说明书、公开发行说明书及募集说明书等公开披露材料

由上可见，聚赛龙、会通股份毛利率低于发行人主要系产品应用领域及产品结构差异所致。发行人报告期内来源于毛利率水平较高的消费电子领域收入占比达到20%以上，而聚赛龙、会通股份的产品下游应用均以家电及汽车为主，2021年来源于上述领域合计收入占比分别为89.90%、95.09%。此外，聚赛龙、会通股份毛利率较低的聚烯烃类产品收入占比较高，与发行人存在显著差异。报告期内，聚赛龙、会通股份及发行人的聚烯烃类产品收入占比及毛利率情况如下：

公司名称	2022年		2021年		2020年	
	收入占比	毛利率	收入占比	毛利率	收入占比	毛利率
会通股份	57.42%	10.11%	53.59%	9.99%	58.56%	16.79%
聚赛龙	51.01%	7.58%	53.51%	10.14%	61.32%	17.14%
发行人	7.86%	27.94%	5.98%	28.65%	15.86%	42.51%

注：上表所示聚赛龙数据为聚烯烃类PP产品；

数据来源：同行业可比公司定期报告、招股说明书、公开发行说明书及募集说明书等公开披露材料

由上可见，发行人聚烯烃类产品收入占比较小，且毛利率水平高于会通股份、

聚赛龙，主要因公司聚烯烃类产品销售集中于技术难度相对较大、附加值高的产品，相关产品销售规模较小且部分系客户配套需求，对于客户小批量的定制化产品需求，公司考虑到前期产品开发投入、销售规模较小及客户价格敏感度较低等因素，定价相对更高。而会通股份、聚赛龙均将聚烯烃类作为主要产品，收入占比均达到 50%以上，且相关产品收入显著大于发行人，改性程度较低的常规料占比相对较高，因此除 2020 年因熔喷聚丙烯产品影响导致毛利率水平较高外，其他年度会通股份及聚赛龙聚烯烃类产品毛利率约为 10%，导致上述公司综合毛利率水平低于发行人，与发行人可比性不强，具有合理性。

五、中介机构核查意见

（一）核查程序

保荐机构、申报会计师执行了如下核查程序：

1、访谈发行人管理层，查阅发行人报告期内主要客户销售明细表、发行人书面说明，了解报告期内公司主要客户分产品类别各期毛利率差异的原因；

2、查阅同行业可比公司定期报告、招股说明书、公开发行说明书等公开披露文件，了解同行业可比公司主要客户构成、定价模式、应用领域及产品附加值等情况，分析发行人与同行业可比公司毛利率差异原因及合理性；

3、查阅发行人高附加值产品清单，分析其报告期内产品结构、应用领域分布情况及对应的销售收入和占比、毛利率情况。

（二）核查结论

经核查，保荐机构、申报会计师认为：

1、报告期内，发行人同一客户同类产品不同期间毛利率差异主要系细分产品结构变化、合作项目变化及价格波动等原因所致，具有合理性；

2、报告期内，发行人同类产品不同客户毛利率差异主要因细分产品结构、应用领域及产品附加值等因素差异导致，具有合理性；

3、公司与聚赛龙、禾昌聚合于家电领域、消费电子领域毛利率差异较小，于汽车领域及其他领域因特定客户及终端应用产品影响，毛利率存在一定差异，

具有合理性；

4、同行业可比公司未披露不同附加值产品收入及毛利率情况，但同行业上市公司均将拓展应用领域、发展高附加值产品作为主要经营策略，与发行人报告期内发展高附加值产品的情况一致；

5、聚赛龙、会通股份毛利率低于发行人，主要因应用领域及产品结构差异导致，与发行人可比性不强，具有合理性。

问题4. 其他问题

(1) 募投补充流动资金的必要性和合理性。根据申报与回复文件：①发行人本次拟募集资金投资金额 1.7 亿元，其中拟 1 亿元用于补充流动资金。②2019 年公司因终端客户众泰汽车、沃特玛及其供应链相关企业相继违约导致营运资金紧张。请发行人说明：①发行人营运资金紧张的不利影响是否已消除。②结合前述情况说明发行人补充流动资金的必要性和合理性。

(2) 管理费用人均薪酬低于生产人员的合理性。根据二轮问询回复，发行人管理人员平均薪酬低于生产人员。请发行人结合管理人员中管理层人员的薪酬、基层管理人员的薪酬情况等，说明管理人员薪酬低于生产人员薪酬的原因及合理性，发行人是否存在第三方为发行人代垫成本费用的情形。

(3) 存货周转率显著高于可比公司的原因。根据申报与回复文件，报告期内，发行人存货周转率分别为 9.72、11.16 和 10.23，显著高于同行业可比公司（可比公司均值分别为 5.72、6.06 和 2.73）。请发行人结合公司业务模式与同行业可比公司的具体差异，进一步分析存货周转率与同行业可比公司存在较大差异的原因及合理性。

(4) 关于采购模式及辅料采购情况。根据申报与回复文件，报告期内，发行人向贸易类供应商采购金额占当期采购总额的比例分别为 73.32%、78.76%和 83.29%，采购占比较高；辅料助剂类采购金额分别为 2,195.54 万元、2,705.33 万元和 3,291.64 万元，发行人未说明该类物料采购的具体明细及采购公允性。请发行人说明：①同行业可比公司向贸易商采购的具体情况、比例，发行人向贸易商采购占比较高是否符合行业惯例；同类产品，贸易商之间的采购价格、贸易商和

非贸易商之间的采购价格是否存在较大差异及合理性。②采购辅料助剂的具体明细、金额及占比，与各期生产产品的情况是否匹配；采购辅料助剂的具体单价及公允性。③副牌料价格高于再生料的原因。

请保荐机构核查上述事项并发表明确意见，请申报会计师对问题（2）-（4）进行核查并发表明确意见。

回复：

一、请发行人说明：①发行人营运资金紧张的不利影响是否已消除。②结合前述情况说明发行人补充流动资金的必要性和合理性。

（一）发行人营运资金紧张的不利影响是否已消除

2018年-2022年，公司营业收入金额及变动情况如下所示：

单位：万元

期间	营业收入	较上期变动
2022年	46,759.27	14.00%
2021年	41,017.04	12.80%
2020年	36,362.29	11.44%
2019年	32,628.51	-11.21%
2018年	36,747.55	-18.07%

发行人与众泰汽车、沃特玛产业链相关客户的业务合作主要集中于2018年及以前¹¹。针对相关企业相继违约导致的营运资金紧张的情形，发行人通过调整经营策略、优化客户结构，并借助银行贷款、资金拆借等多途径缓解，逐步消化与上述客户停止合作带来的负面影响，并于2020年开始实现收入稳定增长。随着公司经营情况逐步恢复，报告期内公司货币资金余额逐年增长，经营活动产生的现金流量净额分别为1,102.95万元、9,012.67万元和2,971.56万元，已基本摆脱众泰汽车、沃特玛产业链相关客户违约导致营运资金紧张的不利影响，不会对公司未来的持续经营构成重大不利影响。

（二）结合前述情况说明发行人补充流动资金的必要性和合理性

报告期内，公司经营活动产生的现金流量净额、购建固定资产、无形资产和

¹¹ 2019年-2022年，公司向众泰汽车及沃特玛电池产业链相关客户销售金额分别为45.32万元、0元、0元及0元。

其他长期资产支付的现金、现金及现金等价物净增加额情况如下：

单位：万元

项目	2022年	2021年	2020年
经营活动产生的现金流量净额	2,971.56	9,012.67	1,102.95
购建固定资产、无形资产和其他长期资产支付的现金	15,909.91	11,210.09	537.78
现金及现金等价物净增加额	168.16	856.25	-558.63

由上可见，报告期内，公司以自有资金（包括银行贷款）持续投入本次募投项目富恒高性能改性塑料智造基地项目（一期）的前期建设，购建固定资产、无形资产和其他长期资产支付的现金较多，因此，虽然公司经营活动产生的现金流量净额持续为正，营运资金紧张的不利影响已基本消除，但考虑到公司本次募投项目的资本性投入较高，以及为扩大业务规模所需新增营运资金，公司仍存在较大的流动资金缺口。

公司 2020-2022 年营业收入复合增长率为 13.40%，假设公司 2023 年至 2025 年营业收入年增长率为 13.00%，根据销售百分比法，假定未来三年各项经营性资产、经营性负债占营业收入的比例与 2022 年保持一致，公司 2023 年至 2025 年三年流动资金新增需求测算过程如下：

单位：万元

项目	占销售收入比例	基期		预测期	
		2022年	2023年	2024年	2025年
营业收入	100.00%	46,759.27	52,837.98	59,706.92	67,468.82
应收票据及应收款项融资	7.37%	3,447.92	3,896.14	4,355.28	4,974.99
应收账款	61.69%	28,847.20	32,597.34	36,438.68	41,623.54
预付款项	2.64%	1,233.60	1,393.97	1,558.24	1,779.96
存货	8.88%	4,153.89	4,693.89	5,247.03	5,993.63
经营性流动资产合计 A	80.59%	37,682.60	42,581.34	47,599.23	54,372.12
应付票据	2.14%	1,000.00	1,130.00	1,263.16	1,442.90
应付账款	15.05%	7,036.72	7,951.50	8,888.52	10,153.27
预收款项及合同负债	0.93%	436.88	493.67	551.85	630.37
经营性流动负债合计 B	18.12%	8,473.60	9,575.17	10,703.53	12,226.54
流动资金占用额 A-B	62.47%	29,209.00	33,006.17	36,895.70	42,145.58
未来三年流动资金缺口		12,936.58			

注：以上测算不构成公司对未来年度盈利情况的承诺，也不代表公司对未来年度经营情况及趋势的判断。

经测算，公司 2023 年至 2025 年三年流动资金新增需求总额为 12,936.58 万元，本次补充流动资金的金额为 10,000 万元，未超过未来营运资金需求。

随着公司业务规模的扩大，公司仅依靠目前货币资金余额难以满足业务增长对长期资产投入和营运资金的需求，本次发行使用部分募集资金补充流动资金，有利于减少财务费用，优化资本结构，降低财务风险，增强日常经营的灵活性和应变力，促进公司持续、健康、稳定发展，具有必要性和合理性。

二、请发行人结合管理人员中管理层人员的薪酬、基层管理人员的薪酬情况等，说明管理人员薪酬低于生产人员薪酬的原因及合理性，发行人是否存在第三方为发行人代垫成本费用情形

报告期内，公司管理人员中，管理层人员（部门经理及以上级别人员）和基层员工的平均薪酬及人数情况如下：

单位：位、万元

项目	2022 年		2021 年		2020 年	
	期末人数	平均薪酬	期末人数	平均薪酬	期末人数	平均薪酬
管理层人员	9	21.94	10	23.86	8	19.83
基层员工	35	7.65	32	8.22	39	7.13
深圳市城镇私营单位就业人员年平均工资	-	未披露	-	8.52	-	7.46

注：各月平均薪酬=当月计提的工资总额/当月人数；平均薪酬=各月平均薪酬的总和；

数据来源：深圳市统计局

公司管理人员主要包括部门经理及以上级别的中高层管理人员以及执行日常运营职能的基层员工。公司管理人员整体薪酬水平高于深圳市城镇私营单位就业人员年平均工资，基层员工平均薪酬相对较低，主要系其中部分行政及后勤岗位员工薪资较低所致。2020 年，公司基层员工人均薪酬较低，主要原因为公司当年设立富恒精密招募的相关人员在试用期内薪酬水平较低，同时当年存在社保减免政策，从而减少了相关人员支出。2021 年，因社保减免政策取消，同时公司缩减平均薪酬相对较低的富恒精密行政及管理团队规模，致使基层员工平均薪酬有所上升。2022 年，因公司业务规模增长及中山富恒管理需要，公司新增了部分工资水平不高的基层行政人员，导致公司相关人员的平均薪酬略有下降。

报告期内，公司生产人员平均薪酬分别为 8.08 万元、11.16 万元及 12.76 万元，高于基层管理人员的平均薪酬。公司一线生产人员的薪酬主要由计时工资和开机补贴、达产补贴等生产相关奖金激励构成。报告期内，公司业绩稳定增长，产能利用率较高，发行人通过合理安排人员加班以提高产量，相关加班工资及补贴提升了生产人员的人均薪酬，因此薪酬水平相对较高。

综上，发行人管理人员薪酬低于生产人员薪酬，主要因管理人员中部分行政及后勤岗位员工薪资较低，同时生产人员因加班工资及补贴等原因人均薪酬相对较高，具有合理性，发行人不存在第三方为发行人代垫成本费用的情形。

三、请发行人结合公司业务模式与同行业可比公司的具体差异，进一步分析存货周转率与同行业可比公司存在较大差异的原因及合理性

报告期内，公司存货周转率与同行业可比公司的比较情况如下：

公司名称	2022 年	2021 年	2020 年
金发科技	6.20	7.16	7.06
会通股份	6.86	7.75	6.06
国恩股份	4.98	4.74	4.15
禾昌聚合	5.33	5.52	5.85
聚赛龙	4.77	5.11	5.50
平均值	5.63	6.06	5.72
发行人	10.23	11.16	9.72

数据来源：同行业可比公司定期报告、招股说明书、公开发行说明书及募集说明书等公开披露材料

改性塑料产品与终端产品紧密关联，需要面向客户需求进行定制化开发，因此行业内企业一般采取定制化开发和以销定产的经营模式，公司及同行业可比公司存货周转率均维持在较高水平。报告期各期末，发行人与同行业可比公司的发出商品占比情况比较如下：

公司名称	2022 年 12 月 31 日	2021 年 12 月 31 日	2020 年 12 月 31 日
金发科技	12.90%	16.40%	16.64%
会通股份	未披露	未披露	7.77%
国恩股份	0.36%	0.25%	-
禾昌聚合	9.23%	14.10%	10.86%
聚赛龙	20.96%	33.65%	35.59%

平均值	10.86%	16.10%	17.72%
发行人	5.30%	3.38%	0.85%

注：会通股份数据为库存商品-寄售存货比例，2020年期间为6月30日数据；

数据来源：同行业可比公司定期报告、招股说明书、公开发行说明书及募集说明书等公开披露材料

报告期内，公司不存在寄售模式，产品主要在货物交付客户并经其签收后确认收入，而同行业可比公司报告期内客户群体以美的、比亚迪等终端整机厂、整车厂为主，该类客户通常拥有较为成熟的采购和库存管理模式，较多采用寄售模式，因此期末存在较大规模的发出商品，从而导致公司存货周转率高于同行业可比公司平均水平。此外，公司存货周转率相对较高亦源于以下差异因素：

①业务类型差异。金发科技、国恩股份等同行业公司业务范围较为广泛，存在石化行业上游材料合成业务，产品种类较多，因此备货规模较大；

②公司产品生产、交付周期较短。公司和客户签订合同后，安排生产计划，产品生产完成后及时送货，由于公司客户区域较为集中，大部分产品的交付周期在两周以内，如遇客户要求紧急交货，从接受订单至开始交货不超过三天，且下游客户多采用小金额、多批次的下单方式；

③公司报告期内订单充裕，产能利用率、资产使用效率较高。

综上，发行人存货周转率高于同行业可比公司，主要因业务模式、业务类型、交付周期及资产使用效率等原因导致，具有合理性。

四、请发行人说明：①同行业可比公司向贸易商采购的具体情况、比例，发行人向贸易商采购占比较高是否符合行业惯例；同类产品，贸易商之间的采购价格、贸易商和非贸易商之间的采购价格是否存在较大差异及合理性。②采购辅料助剂的具体明细、金额及占比，与各期生产产品的情况是否匹配；采购辅料助剂的具体单价及公允性。③副牌料价格高于再生料的原因

(一) 同行业可比公司向贸易商采购的具体情况、比例，发行人向贸易商采购占比较高是否符合行业惯例；同类产品，贸易商之间的采购价格、贸易商和非贸易商之间的采购价格是否存在较大差异及合理性

1、同行业可比公司向贸易商采购的具体情况、比例，发行人向贸易商采购占比较高是否符合行业惯例

报告期内，同行业可比公司中聚赛龙及禾昌聚合披露了贸易商采购占比¹²，具体情况如下：

公司名称	2022 年	2021 年	2020 年
禾昌聚合	-	84.24%	42.23%
聚赛龙	-	-	40.75%
发行人	83.29%	78.76%	73.32%

注：禾昌聚合占比系其主要贸易供应商采购金额占主要供应商采购金额，2021 年期间为 1-6 月数据；

数据来源：禾昌聚合精选层挂牌申请文件的审查问询函的回复，聚赛龙审核问询函之回复报告

由上可见，公司向贸易商采购占比情况与业务规模更为相近的禾昌聚合相似程度较高。2020 年，公司向贸易商的采购占比高于禾昌聚合及聚赛龙，2021 年低于禾昌聚合，主要因当年禾昌聚合当年向中国石化化工销售有限公司及其关联公司、韩国晓星等主要原厂供应商采购规模下降所致。

报告期内，公司向贸易商采购占比相对较高，一方面系公司产品定制化属性较强，具体型号、规格较多，涉及的各类合成树脂、功能助剂及填充料较多，部分类别原料的采购金额或数量较小，频次较多，因此公司主要向贸易商采购更为灵活；另一方面，相较于同行业头部可比公司，公司业务规模相对较小，采购数量达不到直接向生产商订货的要求，因此需要通过贸易类供应商进行采购，报告期内公司情况与禾昌聚合较为相似，符合行业惯例¹³。

¹² 除禾昌聚合及聚赛龙外，会通股份亦于其招股说明书披露了其存在向贸易商采购的情况：“公司主要上游供应商为国内大型石化企业、经销商以及贸易商”。

¹³ 聚赛龙于其审核问询函之回复报告中对其贸易商采购占比较高的原因进行了类似说明：“报告期内，公司对贸易商采购占比较高，一方面系公司生产的改性塑料产品为定制化产品，具体型号、规格较多，涉及各类合成树脂、功能助剂及填充料较多，部分类别原料的采购金额或数量较小，频次较多，未达到上游厂

2、同类产品，贸易商之间的采购价格、贸易商和非贸易商之间的采购价格是否存在较大差异及合理性

(1) 贸易商之间采购价格比较

报告期内，发行人同类产品贸易商之间的采购单价情况如下：

单位：万元/吨

分类	贸易商名称	主要采购类型	2022年		2021年		2020年
			采购单价	变动	采购单价	变动	采购单价
苯乙烯类	PS	青岛合家兴工贸有限公司	0.78	-2.20%	0.80	14.67%	0.70
		深圳市集塑贸易有限公司	0.96	7.48%	0.89	27.05%	0.70
		深圳市瑞鸿祥贸易有限公司	0.92	-22.58%	1.18	85.61%	0.64
		深圳市九洲电器有限公司	-	-	0.79	12.86%	0.7
	ABS	东莞市湘恒塑胶有限公司	1.43	1.05%	1.41	30.41%	1.08
		厦门象屿化工有限公司	1.13	-32.17%	1.67	-	-
		深圳市高士宾得科技开发有限公司及其关联公司	1.15	8.42%	1.06	13.30%	0.94
		深圳市世源工贸有限公司	1.72	17.48%	1.47	17.60%	1.25
		深圳市北辰塑胶有限公司	1.33	-13.15%	1.53	44.71%	1.06
	改性工程塑料类	PC	东莞市湘恒塑胶有限公司	1.68	-2.56%	1.73	39.08%
深圳市瑞鸿祥贸易有限公司			1.50	-29.09%	2.11	84.53%	1.15
深圳市北辰塑胶有限公司			1.58	-7.40%	1.71	33.76%	1.28
厦门象屿化工有限公司			1.40	-38.49%	2.28	-	-
聚烯烃类	PP	厦门象屿化工有限公司	0.81	0.62%	0.80	-	-
		东莞市湘恒塑胶有限公司	0.88	-2.39%	0.90	17.46%	0.77
		佛山市顺德区荣裕生贸易有限公司	0.78	-10.04%	0.87	17.98%	0.73
	PE	佛山市顺德区荣裕生贸易有限公司	-	-	0.76	-	-

报告期内，发行人采购的主要原材料为各类别的合成树脂，包括新料/副牌料及再生料，各类原材料型号众多，不同牌号基础合成树脂在强度、韧性等物理

家的采购量要求，因此公司主要向贸易商采购更为灵活；另外一方面系公司对外采购的 PP、PC、ABS 等合成树脂属于石化化工材料，市场供给充分，参与主体众多，贸易商在服务和响应速度上具备一定的竞争力，公司亦根据生产需求及原料市场供给情况向贸易商采购。”

特性上存在较大差异，且报告期内合成树脂价格波动较大，不同采购时点亦造成一定影响。报告期内，发行人不同贸易商的采购价格差异情况如下：

原材料名称	采购价格差异说明
PS	报告期内，公司不同 PS 材料供应商采购价格差异主要因新料/再生料的产品类型差异导致。2021 年，公司向深圳市瑞鸿祥贸易有限公司采购新料价格高于深圳市集塑贸易有限公司且较上年增幅较大，主要原因系当年公司向深圳市瑞鸿祥贸易有限公司采购的 PS 材料均为单价较高的 HIPS 材料 ¹⁴ ，而当年向深圳市集塑贸易有限公司采购的 HIPS 材料占比低于 25%。
ABS	2022 年，公司向厦门象屿化工有限公司采购的 ABS 新料单价低于其他主要供应商且较上年降幅较大，主要原因系向其采购期间集中于 8 月及以后，期间内市场价格较低；2022 年，公司向深圳市世源工贸有限公司采购的 ABS 新料高于其他主要供应商，主要原因系当年采购材料主要为阻燃类材料，相关材料采购价格较高。
PC	报告期内，PC 材料市场价格波动较大，公司向不同 PC 供应商采购价格差异主要因采购时点、新料/副牌料及牌号差异原因导致。
PP	报告期内，发行人 PP 材料采购以新料为主。东莞市湘恒塑胶有限公司 PP 新料采购价格高于其他同类产品供应商，主要原因系公司向其采购的台湾台化 K8025 等牌号材料单价较高。
PE	报告期内，公司 PE 采购集中于 2021 年度，当年 PE 材料主要供应商为佛山市顺德区荣裕生贸易有限公司，对应采购价格与市场价格差异较小。

(2) 贸易商和非贸易商之间的采购价格比较

报告期内，公司贸易商和生产商之间的采购价格比较如下：

单位：万元/吨

分类		2022 年		2021 年		2020 年	
		贸易商	生产商	贸易商	生产商	贸易商	生产商
苯乙烯类	PS	0.88	1.02	0.86	1.03	0.71	0.81
	ABS	1.26	1.16	1.46	1.06	1.06	0.83
改性工程塑料类	PC	1.53	1.63	1.84	1.55	1.21	1.04
聚烯烃类	PP	0.80	0.71	0.84	0.82	0.86	0.86
	PE	0.77	0.81	0.75	0.72	0.74	0.75

1) PS

报告期内，公司向贸易商采购的 PS 材料单价低于向生产商采购单价，一方面原因系公司向贸易商采购的 PS 材料中包含较大规模单价较低的 GPPS 材料，

¹⁴ 由于 HIPS 材料相对于 GPPS 材料具有高抗冲的特性，因此 HIPS 材料单价一般较 GPPS 材料单价高 0.2-0.3 万元/吨。

而向生产商采购的 PS 材料均为单价较高的 HIPS 材料。另一方面，公司向惠州东欣泰新材料技术有限公司等主要生产商采购的高单价阻燃类 PS 材料¹⁵规模较大¹⁶，提升了向生产商采购单价。

2) ABS

报告期内，公司向贸易商采购的 ABS 材料单价高于生产商采购单价，主要原因系公司向生产商采购的 ABS 材料绝大多数为单价较低的再生料，而公司向贸易商采购的 ABS 材料中新料占比达到 60%以上，价格差异主要因新料、再生料价格变化及采购材料结构变化导致。

2021 年，贸易商及生产商 ABS 采购价差较大，主要原因系当期公司采购均价较高的阻燃类 ABS 新料规模提升，导致向贸易商采购价格增幅较大。2022 年，公司向两类供应商采购价差收窄，一方面系当年新料市场单价下降幅度大于再生料，另一方面当期公司 ABS 再生料采购主要集中于价格相对较高的环保黑色、灰白色阻燃 ABS 再生颗粒料。

3) PC

报告期内，公司向生产商采购的 PC 材料规模较小，采购金额为 294.37 万元、276.51 万元及 230.15 万元。

2020 年、2021 年，公司向贸易商采购价格高于生产商采购价格，主要原因系公司向贸易商采购的单价价格的新料规模较大，报告期内新料采购占比达到 55%以上，而当期向生产商采购的 PC 材料以再生料为主，价格相对较低。

2022 年，公司向贸易商采购价格低于生产商采购价格，主要原因系当期向生产商采购集中于市场价格较高的上半年，且当期向生产商采购副牌料占比达到约 50%，高于以前年度，因此单价有所提升。

4) PP、PE

报告期内，公司 PP 材料及 PE 材料向生产商采购规模较小，向生产商采购 PP 材料金额分别为 24.53 万元、573.42 万元及 275.89 万元，采购 PE 材料金额分

¹⁵ 阻燃类 PS 材料因具有较高的阻燃性能，单价一般较同类非阻燃类 PS 材料高 0.4-0.8 万元/吨。

¹⁶ 报告期内公司向生产商采购的阻燃类 PS 材料占比分别为 30.64%、57.65%及 47.15%。

别为 159.83 万元、76.06 万元及 64.41 万元。公司向生产商及贸易商采购的 PP 及 PE 材料均以新料为主，单价差异较小，价格差异主要因具体采购牌号差异等原因导致。

综上，报告期内，发行人不同贸易商之间采购价格差异、生产商与贸易商采购价格差异主要因采购产品类型、采购时点等原因导致，具有合理性。

(二) 采购辅料助剂的具体明细、金额及占比，与各期生产产品的情况是否匹配；采购辅料助剂的具体单价及公允性

1、采购辅料助剂的具体明细、金额及占比

报告期内，发行人采购的辅料助剂主要为生产过程中的添加助剂，种类繁多，主要包括阻燃剂、增韧剂、着色剂等石化、矿物类产品，具体如下：

单位：万元

项目	2022 年		2021 年		2020 年	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比
阻燃剂	1,361.64	41.37%	1,113.86	41.17%	949.93	43.27%
增韧剂	822.41	24.98%	704.27	26.03%	400.24	18.23%
着色剂	458.68	13.93%	517.59	19.13%	339.02	15.44%
增强剂	189.75	5.76%	193.13	7.14%	93.44	4.26%
填充剂	107.59	3.27%	34.69	1.28%	30.52	1.39%
其他辅料	351.57	10.68%	141.79	5.24%	382.39	17.42%
合计	3,291.64	100.00%	2,705.33	100.00%	2,195.54	100.00%

报告期内，公司各类辅料助剂的整体采购占比基本保持稳定，不同年度有所波动主要因原材料种类、规格差异等原因导致。2020 年，公司其他辅料类原材料占比相对较高，主要因当年熔喷料业务所需采购的相关助剂单价较高，致使其他辅料类原材料采购金额较大。2022 年，公司采购填充剂数量较高，主要因当年部分产品配方中滑石粉占比较高，导致该类型助剂采购规模有所提升。

2、与各期生产产品的情况是否匹配

报告期内，发行人主要产品辅料耗用量与成品产量的匹配情况如下：

单位：吨

产品类别	项目	2022 年	2021 年	2020 年
苯乙烯类	填充剂	806.81	27.24	40.90

	增韧剂	158.56	93.44	87.15
	阻燃剂	60.45	109.30	169.04
	着色剂	32.48	50.86	30.25
	增强剂	30.06	16.76	34.89
	其他辅料	46.85	2.95	3.21
	合计耗用	1,135.21	300.55	365.44
	成品产量	21,831.58	16,735.02	20,800.92
	成品单耗	0.05	0.02	0.02
改性工程塑料类	阻燃剂	322.73	162.90	106.83
	增韧剂	240.71	166.79	136.86
	增强剂	81.43	112.75	128.39
	着色剂	15.23	6.58	4.34
	填充剂	16.12	2.97	1.61
	其他辅料	43.49	20.10	15.56
	合计耗用	719.71	472.10	393.59
	成品产量	6,082.64	5,400.67	6,127.33
	成品单耗	0.12	0.09	0.06
聚烯烃类	填充剂	278.80	82.69	61.63
	增强剂	187.40	93.91	0.13
	增韧剂	68.10	37.30	6.48
	其他辅料	19.92	15.32	22.00
	阻燃剂	9.73	6.40	5.05
	着色剂	3.52	2.57	6.55
	合计耗用	567.47	238.18	101.84
	成品产量	6,097.26	8,076.61	2,870.67
	成品单耗	0.09	0.03	0.04

注：成品产量包含来料加工量。

（1）苯乙烯类

报告期内，苯乙烯类产品辅料每吨单耗分别为 0.02 吨、0.02 吨及 0.05 吨，2022 年辅料单耗较高，主要原因系当年公司承接部分大尺寸电视机后壳产品订单，为较好控制尺寸、减少注塑件收缩现象而使用 HIPS 加滑石粉填充剂配方，此外，公司当年太阳能路灯灯罩项目使用填充剂比例较高，上述原因导致当年耗用填充剂规模较大。如剔除填充料影响，报告期内苯乙烯类产品辅料每吨单耗均为 0.02 吨，报告期内保持稳定。

就各类辅料耗用而言，报告期内苯乙烯类产品增韧剂耗用量逐年上升，主要

因部分显示器订单配方增韧剂比例较高，相关产品报告期内产量有所增长；阻燃剂耗用量逐年下降，主要因报告期内阻燃剂单价较高，公司通过采用采购阻燃类树脂的方式代替部分阻燃剂；2022年，其他辅料耗用量较高，主要因当期部分应用于空气净化器等终端产品的订单耗用润滑剂、耐候剂等辅料规模较大。

（2）改性工程塑料类

报告期内，改性工程塑料类产品辅料每吨单耗分别为0.06吨、0.09吨及0.12吨，报告期内随着改性工程塑料类高附加值产品产量的提高，增韧剂、阻燃剂等主要辅料耗用量逐年提升，整体辅料单耗呈逐年上升的趋势。

报告期内，改性工程塑料类产品的增强剂耗用逐年下降，主要因公司应用于电视机中框的玻纤增强类PC产品规模有所减少导致。

（3）聚烯烃类

报告期内，聚烯烃类产品辅料每吨单耗分别为0.04吨、0.03吨及0.09吨。2021年以来，因SM Polymers Inc.汽车领域项目、雨博士雨水收集模块项目等项目对产品尺寸稳定性、刚性及韧性要求较高，多采用玻纤增强、矿物增强、高韧性聚丙烯产品，对增强剂、增韧剂及填充剂等辅料需求量较大，因此随着相关订单规模及占比提升，相关辅料的耗用量逐年提升，其中2022年提升规模较大，导致当年聚烯烃类产品辅料单耗上升。此外，2021年辅料单耗较上年略有下降，主要原因系当年与SM Polymers Inc.合作的日用品领域项目辅料单耗较低，拉低了整体单耗水平。

综上，发行人报告期内辅料耗用情况与产品生产匹配。

3、采购辅料助剂的具体单价及公允性

报告期内，公司辅料助剂的采购单价情况如下：

项目	2022年		2021年		2020年	
	数量 (吨)	单价(万 元/吨)	数量 (吨)	单价(万 元/吨)	数量 (吨)	单价(万 元/吨)
阻燃剂	411.88	3.31	269.95	4.13	278.37	3.41
增韧剂	503.68	1.63	323.79	2.18	220.62	1.81
着色剂	155.19	2.96	196.97	2.63	143.97	2.35

增强剂	329.33	0.58	284.90	0.68	169.27	0.55
填充剂	1,081.64	0.10	118.03	0.29	97.30	0.31
其他辅料	113.95	3.09	46.76	3.03	45.42	8.42
合计	2,595.67	1.27	1,240.39	2.18	954.94	2.30

2021年以来全球大宗商品价格持续上涨，导致当年各类助剂价格普遍上涨，其中填充剂单价较上年保持稳定，主要因该类原材料以滑石粉、碳酸钙等矿物类物质为主，受石油等大宗商品价格波动影响较小。2022年，阻燃剂、增韧剂等主要助剂价格受石油等大宗商品价格回落影响，单价较上年有所下降，同年着色剂价格略有上涨，主要因公司当年采购的着色剂中钛白粉等单价较高的着色剂占比提高；当年填充剂价格较上年下降较为明显，主要因公司当年采购的中、低目数滑石粉单价较低，拉低了该类助剂的整体单价。

由于改性塑料产品耗用辅料助剂类型及规格繁多，且无公开历史市场报价以供查询，故以报告期内同行业可比公司中聚赛龙、会通股份披露的采购辅料助剂的单价情况，与发行人比较如下：

单位：万元/吨

公司名称	2022年	2021年	2020年
聚赛龙	-	2.73	2.52
会通股份	1.13	0.93	0.93
发行人	2.10	2.38	2.52

注 1：聚赛龙数据不含填充剂，为保证比较口径一致，发行人数据已剔除填充剂影响；

注 2：聚赛龙 2021 年期间为 1-6 月数据；会通股份 2022 年期间为 1-6 月数据；

数据来源：聚赛龙招股说明书，会通股份向不特定对象发行可转换公司债券募集说明书

由上可见，公司与聚赛龙的辅料助剂采购单价较为接近，且均显著高于会通股份，后者的可比性不强。2021年，公司辅料助剂采购单价略低于聚赛龙，主要原因为：（1）当年度公司熔喷料产品需求下降，导致其他辅料中单价较高的引发剂采购规模下降；（2）公司因 SM Polymers Inc.、雨博士防水工程等合作项目需要，聚烯烃类产品收入规模增长，相关产品耗用低单价的填充剂、增强剂规模较大，拉低了辅料整体采购单价。同期，聚赛龙辅料助剂采购单价有所增长，主要

因其改性工程塑料类产品收入占比提升、聚烯烃类产品收入占比下降导致¹⁷，与发行人采购价格变动存在差异，具有合理性。

综上，发行人辅料助剂采购价格符合市场行情趋势及自身经营情况，具有公允性。

（三）副牌料价格高于再生料的原因

副牌料为上游石化厂家合成塑料树脂过程中，由于设备、工艺等原因，生产出来的不符合内控品质要求的产品，如存在如异色点、颜色偏差、物性偏差等，其某方面性能一般比正牌原料稍差，因此石化厂家往往将其降价对外销售，但副牌料在特定场景中可完全替代原料使用，如将有异色点和颜色偏差的副牌料应用于黑色等颜色较深的产品等。再生料指的是原料成型为塑胶部件后，通过破碎、分选、抽粒等手段二次或多次回收再利用的材料，其机械力学性能在多次使用过程中受到不同程度的破坏，且外观、杂质含量等参数往往低于副牌料，因此副牌料价格普遍高于再生料价格。

五、中介机构核查意见

（一）核查程序

保荐机构执行了如下核查程序：

1、查阅发行人 2018 年-2022 年年度报告，对发行人报告期内营运资金情况进行分析；查阅发行人募投项目的可行性研究报告，对公司 2023 年至 2025 年三年流动资金新增需求进行测算；

2、查阅发行人员工名册及年度报告，查阅同行业可比公司年度报告及招股说明书等公开披露文件，分析发行人管理人员、生产人员薪酬差异的合理性，并与深圳市城镇私营单位就业人员年平均工资进行对比，分析差异原因及合理性；

3、查阅发行人及主要关联方报告期资金流水，走访、函证发行人主要客户、供应商；对报告期内的采购进行穿行测试和截止测试，获取采购合同，检查供应商采购金额及相关资金流水，与合同及发票核对，核实是否存在未入账的成本；

¹⁷ 一般而言，聚烯烃类产品耗用单价较低的填充剂及增强剂比例较高，改性工程塑料类产品耗用单价较高的阻燃剂及增韧剂比例较高。

对发行人报告期内的费用进行抽凭和截止测试，核查费用的准确性和及时性；对比同行业可比公司相关情况，对发行人成本费用的完整性进行分析性复核，确认是否存在第三方为发行人代垫成本费用的情形；

4、访谈发行人管理层，查阅同行业可比公司定期报告、招股说明书、公开发行人说明书等公开披露文件，了解同行业可比公司业务模式、存货周转率等情况，分析发行人与同行业可比公司存货周转率差异原因及合理性；

5、访谈发行人采购部门负责人，查阅发行人报告期内供应商采购明细表，对发行人向贸易商及生产商采购的原材料类别、具体金额、比例及单价情况进行分析，同时通过查阅同行业可比公司公开披露文件分析相关业务模式是否属于行业惯例；

6、查阅发行人辅料采购明细表、生产领料明细表，分析发行人辅料采购的具体构成情况、辅料耗用与产品生产的匹配关系，同时通过查阅同行业可比公司公开披露文件等市场公开信息分析采购单价的公允性。

（二）核查结论

经核查，保荐机构认为：

1、公司已基本摆脱众泰汽车、沃特玛产业链相关客户违约导致营运资金紧张的不利影响，不会对公司未来的持续经营构成重大不利影响；

2、本次发行使用部分募集资金补充流动资金具有必要性和合理性。

经核查，保荐机构、申报会计师认为：

1、发行人管理人员薪酬低于生产人员薪酬，主要因管理人员中部分行政及后勤岗位员工薪资较低，同时生产人员因加班工资及补贴等原因人均薪酬相对较高，具有合理性，不存在第三方为发行人代垫成本费用的情形；

2、发行人存货周转率高于同行业可比公司，主要因业务模式、业务类型、交付周期及资产使用效率等原因导致，具有合理性；

3、报告期内，发行人向贸易商采购情况与禾昌聚合较为相似，符合行业惯例；

4、报告期内，发行人辅料耗用情况与产品生产匹配，辅料助剂采购价格公允。

问题5. 除上述问题外，请发行人、保荐机构、申报会计师、发行人律师对照《北京证券交易所向不特定合格投资者公开发行股票注册管理办法》《公开发行证券的公司信息披露内容与格式准则第 46 号——北京证券交易所公司招股说明书》《公开发行证券的公司信息披露内容与格式准则第 47 号——向不特定合格投资者公开发行股票并在北京证券交易所上市申请文件》《北京证券交易所股票上市规则（试行）》等规定，如存在涉及公开发行股票并在北交所上市条件、信息披露要求以及影响投资者判断决策的其他重要事项，请予以补充说明。

发行人、保荐机构、申报会计师、发行人律师已对照《北京证券交易所向不特定合格投资者公开发行股票注册管理办法》《公开发行证券的公司信息披露内容与格式准则第 46 号——北京证券交易所公司招股说明书》《公开发行证券的公司信息披露内容与格式准则第 47 号——向不特定合格投资者公开发行股票并在北京证券交易所上市申请文件》《北京证券交易所股票上市审核规则》《北京证券交易所股票上市规则（试行）》等规定，确认不涉及公开发行股票并在北交所上市条件、信息披露要求以及影响投资者判断决策的其他重要事项需要予以补充说明的情况。

（此页无正文，为《关于深圳市富恒新材料股份有限公司公开发行股票并在北交所上市申请文件的第三轮审核问询函的回复》之签字盖章页）

法定代表人签名： 姚秀珠

姚秀珠



深圳市富恒新材料股份有限公司

2023年 5月 26日

（此页无正文，为海通证券股份有限公司《关于深圳市富恒新材料股份有限公司公开发行股票并在北交所上市申请文件的第三轮审核问询函的回复》之签字盖章页）

保荐代表人签名：

陈星宙

陈星宙

邱皓琦

邱皓琦

保荐机构董事长签名：

周杰

周 杰



声 明

本人已认真阅读深圳市富恒新材料股份有限公司本次审核问询函的回复报告全部内容，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，确认本公司已按照勤勉尽责原则履行核查程序，审核问询函的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、及时性承担相应的法律责任。

保荐机构董事长签名：



周 杰

