

股票简称：松井股份

股票代码：688157



关于湖南松井新材料股份有限公司
向不特定对象发行可转换公司债券申请文件
的审核问询函之回复

保荐机构（主承销商）



（成都市青羊区东城根上街 95 号）

二〇二四年四月

上海证券交易所：

湖南松井新材料股份有限公司（以下简称“公司”、“发行人”或“松井股份”）收到贵所于 2024 年 1 月 24 日下发的《关于湖南松井新材料股份有限公司向不特定对象发行可转换公司债券申请文件的审核问询函》（上证科审（再融资）【2024】12 号，以下简称“《问询函》”），公司已会同国金证券股份有限公司（以下简称“国金证券”、“保荐机构”）、湖南启元律师事务所（以下简称“律师”）、天职国际会计师事务所（特殊普通合伙）（以下简称“会计师”）进行了认真研究和落实，并按照问询函的要求对所涉及的事项进行了资料补充和问题回复，现提交贵所，请予以审核。

本审核问询函回复中所使用的术语、名称、缩略语，除特别说明外，与其在《湖南松井新材料股份有限公司向不特定对象发行可转换公司债券募集说明书》（以下简称“募集说明书”）中的释义具有相同涵义。

本问询函回复的字体说明如下：

类别	字体
审核问询函所列问题	黑体（不加粗）
审核问询函问题回复、中介机构核查意见	宋体（不加粗）
募集说明书补充、修订披露内容	楷体（加粗）

注：本问询函回复部分表格中单项数据加总数与表格合计数可能存在微小差异，均因计算过程中的四舍五入所形成。

目 录

问题 1.关于本次募投项目.....	3
问题 2.关于前次募投项目.....	36
问题 3.关于融资规模与效益测算.....	47
问题 4.关于财务性投资.....	71
问题 5.关于收入.....	80
问题 6.关于利润.....	96
问题 7.关于应收票据和应收账款.....	123
问题 8.关于存货.....	133
问题 9.关于实际控制人股份冻结.....	140
问题 10.关于其他.....	144

问题 1.关于本次募投项目

根据申报材料，1)“汽车涂料及特种树脂项目（一期）”项目产品主要以水性汽车涂料为主，同时将配套生产汽车涂料所需树脂；项目建成后，公司可实现年产 3.3 万吨汽车涂料及配套特种树脂的生产能力；2)本次募集资金用于扩大既有业务，是对前次募投项目“汽车部件用新型功能涂料改扩建项目”的补充和发展，“汽车部件用新型功能涂料改扩建项目”目前尚未建成投产；3)2024 年 1 月 12 日，公司公告显示核心技术人员存在离职情形；报告期内，公司来自乘用车领域的收入占比分别为 1.38%、4.47%、13.57%、16.27%；4)部分行业政策对公司产品指标进行了限制性规定，如 2020 年 12 月，工业和信息化部颁布的新国标 GB30981--2020《工业防护涂料中的有害物质限量》，要求电子电器涂料清漆、色漆及底漆的 VOCs 限量值不超过 420g/L；5)本次募投项目建设用地正在履行招拍挂程序。

请发行人说明：（1）本次募投项目与前次募投项目、公司现有业务的联系和差异，前募与本募产品在产品结构、技术路径、性能指标、应用领域等方面的比较情况，说明在前募尚未建成的情况下，本次募投项目建设是否具有必要性、紧迫性、合理性，是否存在重复建设情形，是否满足相关国家、行业标准及产业政策要求；（2）核心技术人员离职对公司生产经营的影响，并结合报告期内本募产品的销售情况，说明是否具备相应的技术、市场、人员等储备基础，是否符合投向主业要求；（3）本次募投项目实施后公司产能的变化情况，并结合行业竞争格局、市场空间、下游需求变化、在手订单、客户开拓、可比公司产能扩张情况，充分说明本次募投项目产能规划的合理性，是否考虑前募产品投产对公司生产经营的影响，是否存在产能消化风险及公司的应对措施；（4）募投项目建设用地的建设进展，是否满足募投项目需求，是否存在相关实施障碍。

请保荐机构对上述事项进行核查并发表明确意见，请发行人律师对（4）进行核查并发表明确意见。

一、发行人说明事项

（一）本次募投项目与前次募投项目、公司现有业务的联系和差异，前募

与本募产品在产品结构、技术路径、性能指标、应用领域等方面的比较情况，说明在前募尚未建成的情况下，本次募投项目建设是否具有必要性、紧迫性、合理性，是否存在重复建设情形，是否满足相关国家、行业标准及产业政策要求

1、本次募投项目与前次募投项目、公司现有业务的联系和差异

(1) 本次募投项目与前次募投项目的联系和差异

1) 本次募投项目情况

公司拟向不特定对象发行可转换公司债券募集资金总额不超过 62,000.00 万元（含本数），扣除发行费用后，募集资金拟用于以下项目：

单位：万元

序号	项目名称	总投资额	拟使用募集资金
1	汽车涂料及特种树脂项目（一期）	59,446.01	44,150.00
2	补充流动资金	17,850.00	17,850.00
合计		77,296.01	62,000.00

本次募投项目“汽车涂料及特种树脂项目（一期）”是对前次募投项目“汽车部件用新型功能涂料改扩建项目”的补充和发展，是在公司多年产品技术积累及行业深耕基础上，实现产品结构、生产效率的升级迭代以及关键原材料的自主可控的重要战略布局。本次募投项目旨在：①进一步扩充丰富公司乘用车涂层材料的产品类型及应用范围；②提前在专业化工园区进行战略性产能布局，打造公司生产制造基地差异化和协同发展；③通过自建产能方式实现关键原材料自主可控，提升公司产品的核心竞争力；④建设新一代现代化自动生产线，满足乘用车领域客户高质量标准的要求，有效提升公司乘用车涂料业务的产能及生产效率，进一步助力公司实现汽车涂料的产业化、提升公司产品影响力及核心竞争力，是实现公司高质量发展的重要举措。

2) 前次募投项目基本情况

公司前次募集资金为 2020 年 6 月首次公开发行股票并募集资金，前次募集资金投资项目（不含超募资金）主要情况如下：

单位：万元

序号	项目名称	项目投资总额（变更后）	募集后承诺投资金额（变更后）
1	高性能水性涂料建设项目	16,107.81	16,107.81
2	汽车部件用新型功能涂料改扩建项目	4,182.42	4,182.42
3	特种油墨及环保型胶黏剂生产扩能项目	3,729.48	3,729.48
4	公司全球营销网络及信息化建设项目	600.00	600.00
5	研发检测中心建设项目	42,024.66	12,598.75
6	补充公司流动资金	5,000.00	5,000.00
合计		71,644.37	42,218.46

① 高性能水性涂料建设项目

高性能水性涂料建设项目主要建设目的是加大系列水性涂料的研发和生产，突破水性涂层材料物理性能较差、装饰效果欠佳等技术难点问题，促进其在高端消费类电子领域的应用。未来随着国家环保要求的愈发严格以及人们环保意识的提升，涂料将逐步从油性涂料向水性涂料转变，市场需求将大幅增加。

② 汽车部件用新型功能涂料改扩建项目

汽车零部件用新型功能涂料改扩建项目主要建设目的是加大汽车零部件用新型功能涂料的研发和生产，提升乘用车 PVD 涂料、乘用车内饰件 UV 硅手感涂料、乘用车车灯防雾涂料等产品的装饰性、防护性、功能性。该项目主要利用公司现有厂房对生产线进行改扩建，旨在满足短期内汽车涂料的业务需求。项目改扩建完成后将新增 500 吨/年汽车部件用新型功能涂料生产能力，但不增加公司整体厂区批复的产能规模。

截至 2023 年 9 月 30 日，公司涂料总产能为 5,400.00 吨，2023 年 1-9 月涂料产能利用率为 110.95%，未来随着乘用车领域业务量的增加，公司现有产能已无法满足未来乘用车领域业务的市场需求。2023 年全年，公司乘用车涂料产品销量已近 1,000 吨。

③ 特种油墨及环保型胶黏剂生产扩能项目

特种油墨及环保型胶黏剂生产扩能项目为公司主营产品及储备技术的产能扩充项目，主要建设目的是开展特种油墨、环保型胶黏剂（包括 UV 装饰油墨、水性防水胶等）的研发和生产，搭建多类别、一体化的新型功能涂层材料产品

体系，相关产品与公司现有涂料业务可产生较高协同效应。

④ 公司全球营销网络及信息化建设项目

该项目建设主要围绕高端消费类电子和乘用车等高端消费品领域的终端品牌及其产业分布情况，并结合其下游需求地域性分布特点进行全球营销网络布局，以期快速实现全球化市场的有效渗透。同时，建立先进、高效的全球化信息平台有利于公司实时掌握全球业务动态、实时了解客户需求、实时进行项目开发并实现内外部资源共享，提高信息资源的使用价值与效率。

⑤ 研发检测中心建设项目

公司拟通过研发检测中心建设项目进一步引进具有高分子化学、有机化学、物理化学、材料力学、光学、颜色学等学科背景和熟悉高端消费品领域应用技术的优秀研发人才，购置先进的工艺研发设备、表征设备和理化仪器、性能检测设备等，对公司已有核心技术、主要产品、拟研发的新技术、新产品及新应用领域进行长期深入的研究和开发。

综上，公司本次募投项目产品和前次募投项目产品均紧密围绕公司主营业务和核心技术开展。其中，各募投建设项目在项目类型、实施地点、对应产品应用领域、战略业务布局等方面的具体联系和差异情况如下：

业务板块	募集资金来源	建设项目	建设项目类型	实施地点	应用领域	公司战略业务布局
涂料及关键原材料	本募	汽车涂料及特种树脂项目（一期）	新建	湖南攸县化工园区	专用于乘用车领域	立足公司第二大战略业务的长远发展，进一步扩充乘用车涂层材料的产品类型及应用领域，满足未来汽车业务的产能需求；提前布局省级化工园区产能，满足乘用车领域客户更高质量标准的要求，实现不同生产制造基地差异化和协同发展；构建长期关键原材料自主可控的供应能力，提高公司核心竞争力。
涂料	前募	汽车部件用新型功能涂料改扩建项目	改扩建	湖南宁乡二期基地	专用于乘用车领域	通过改扩建方式，在不增加厂区总体产能的情况下，构建少量汽车涂料产能满足公司短期内汽车涂料业务需求。

业务板块	募集资金来源	建设项目	建设项目类型	实施地点	应用领域	公司战略业务布局
涂料	前募	高性能水性涂料建设项目	新建	湖南宁乡三期基地	重点应用于高端消费电子领域	随着环保政策要求的逐步提高，水性涂料将成为涂层材料的新兴发展方向，本项目建设有助于公司紧跟行业变化方向，保持高端消费电子领域的领先优势。
油墨、胶黏剂	前募	特种油墨及环保型胶黏剂生产扩能项目	改扩建	湖南宁乡二期基地	重点应用于高端消费电子领域	与公司现有涂料优势业务产生协同效应，构建“涂料+特种油墨+胶黏剂”为主的综合性新型功能涂层材料产品体系。
研发检测中心	前募	研发检测中心建设项目	新建	湖南宁乡三期基地	服务于公司全业务条线	构建全球研发中心，有利于吸引优秀研发人才、提升整体研发能力，为公司的可持续发展提供必要的技术支持。
营销网络及信息化	前募	公司全球营销网络及信息化建设项目	新建	营销网点及信息化工具	服务于公司全业务条线的营销及信息化	进一步提升公司在全球市场的综合销售能力及售后服务能力，应对市场变化及业务扩张需求。

(2) 本次募投项目与公司现有业务的联系和差异

1) 本次募投项目紧密围绕主营业务板块

公司是一家以高端消费类电子和乘用车领域为目标市场，通过“交互式”自主研发、“定制化柔性制造”模式，为客户提供涂料、油墨、胶黏剂等多类别系统解决方案的全球新型功能涂层材料制造商。

本次募集资金投资项目主要用于汽车涂料及特种树脂项目（一期）及补充流动资金。“汽车涂料及特种树脂项目（一期）”项目建设有助于提升公司在乘用车涂料方面的研发和生产能力、构建相关上游关键原材料的供应能力，进一步加强公司核心原材料的自主可控，并打造公司生产基地差异化布局和协同发展，是完善公司产业布局的重要举措，对公司的战略实现具有广泛和深远的意义。

2) 本次募投项目是对公司现有乘用车领域业务的补充和发展

在产品类型方面，公司现有乘用车领域产品主要为汽车内饰零部件涂料及汽车外饰零部件涂料。经过多年的市场探索与发展，公司在汽车外饰件涂层应用领域已成功实现技术及市场突破，随着部件涂层材料“由内饰到外饰”、“由

小件到大件”路径的延伸和发展，公司产品在单车中的使用量和涂覆面积将大幅提升，对涂料产品的产能需求也将快速增加。

在产能方面，目前公司现有汽车涂料产品主要利用高端消费电子领域现有产线进行调剂生产，一定程度上挤压了高端消费电子领域产品的产能。随着公司产品应用领域的不断拓展、下游客户对公司产品认可度逐步提升，公司现有产线的产能规模将无法未来汽车涂料业务发展的需要。通过本项目的建设，公司将有效扩大乘用车涂料相关产品的产能，以满足下游客户日益增长的需求。

在技术研发方面，现有乘用车业务主要基于早期公司的技术水平及前次募投筹备期间的技术能力进行规划构建。近年来，随着公司在乘用车研发领域的持续研发投入，公司储备技术及在研项目得到了进一步提升和扩充，包括如系列汽车涂料用树脂、汽车专用色浆、汽车修补漆、汽车车身涂料等，本次募投项目将基于公司最新技术能力及在研项目研发成果进行构建，满足未来乘用车行业的产品需求。

综上，本次募投项目紧密围绕公司主营业务板块，是对公司现有乘用车领域业务的补充和发展。本项目建成后，将有效提升公司乘用车涂料业务的生产与研发能力，为公司未来业务发展提供可靠的产能及技术基础。

2、前募与本募产品在产品结构、技术路径、性能指标、应用领域等方面的比较情况，说明在前募尚未建成的情况下，本次募投项目建设是否具有必要性、紧迫性、合理性，是否存在重复建设情形，是否满足相关国家、行业标准及产业政策要求

（1）前募与本募产品在产品结构、技术路径、性能指标、应用领域等方面的比较情况

本次募投项目“汽车涂料及特种树脂项目（一期）”拟投建产品为汽车部件涂料及配套关键原材料特种树脂，项目建设系公司基于产品结构、战略规划、汽车涂料技术储备、在研项目方向、市场及客户需求等方面综合考量而进行规划，相关产品在产品结构、技术路径、性能指标、应用领域等方面与前次募投产品存在一定区别，具体情况如下：

类型	本募生产建设项目	前募生产建设项目		
项目名称	汽车涂料及特种树脂项目（一期）	汽车部件用新型功能涂料改扩建项目	特种油墨及环保型胶黏剂生产扩能项目	高性能水性涂料建设项目
产品结构	1、丰富品类，拓展应用领域：基于前瞻性技术储备，本次募投投建产品种类更丰富，主要包括硅胶涂料、水性汽车内外饰涂料，PVD汽车内外饰涂料，PU汽车内外饰涂料、汽车防雾涂料、汽车车身及修补漆等，公司正积极开发拓展外饰件涂料及相关技术在汽车后市场及原厂漆市场的应用； 2、构建核心原材料自主生产能力：配套特种树脂的研发与生产。	主要为汽车内饰零部件涂料及汽车外饰零部件涂料。	UV油墨、UV胶粘剂。	主要为高端消费类电子领域的水性涂料，包括低温自干底漆、水性PU面漆、水性UV面漆和高温烤漆底面漆。
技术路径	1、关键树脂自研自制，从源头开始技术创新，确保质量稳定、成本可控； 2、色浆自制并实现多平台共用，保证颜色稳定，降低生产成本，实现快速调色和降低运营成本； 3、汽车修补漆系统充分利用了颜色稳定、快速配色、快干免打磨中涂和快干清漆，效率可提高50%-60%； 4、汽车车身漆系统解决方案：采用紧凑型3C1B工艺，低温烘烤技术实现节能减排；高性能的防雾涂料保证车灯在其生命周期中不再起雾； 5、生产迈进自动化、智能化。采用自控技术方案，包括生产过程控制系统（DCS）、安全仪表系统（SIS）、可燃气体检测报警控制系统（GDS），对生产过程进行监控、报警、连锁、检测，确保产品质量的稳定性。	利用乘用车汽车零部件PVD涂料技术等核心技术基础，结合汽车涂料的高耐候和耐高温高湿的性能要求，采用高质量的聚碳酸酯改性的聚氨酯丙烯酸作为核心树脂，提高耐水和耐候性能。	对于特种油墨：采用3D玻璃感光油墨等技术路径，主要采用纯度较高6-（丙烯酰氧基）己酸共聚物，通过用三重交联技术生产；对于胶粘剂采用双固化技术，UV固化后进行显影再热固化定型技术路径。	采用UV色漆技术路径，依托于公司成熟的电子UV技术路线，采用“UV型乳化树脂溶剂型UV树脂制备水性乳液技术”克服纯水性树脂缺陷，解决附着力和耐水煮性能问题的关键设计，生产高性能水性涂料。
技术路径对应的主要专利	3D二次镭雕的涂料、具有金属和阳极氧化效果的基材及制备方法、一种NCVM面漆及其制备方法与应用、一种双重固化丙烯酸树脂及其制备方法与应用等专利。	高耐磨真空镀膜羟基丙烯酸涂料及其制备方法和应用、镀膜涂料、具有金属效果涂层的塑胶件及其制备工艺、一种用于复合金属涂层涂覆的腔体结构等专利。	用于3D玻璃的感光油墨及其制备方法和感光涂层的制备方法、LEDUV固化的黑色油墨及其制备方法和应用等专利。	一种水性面漆及其制备方法和应用、一种水性聚氨酯丙烯酸酯及其制备方法和应用等专利。

类型	本募生产建设项目	前募生产建设项目		
性能指标	<p>鉴于本募产品除了对现有内饰涂料产品丰富外，还将拓展至外饰件及探索后市场和原厂漆等技术路径，相应的本次募投产品性能相较于内饰件涂料，更注重冲击强度、附着力等指标。</p> <p>针对不同应用场景，相关产品需满足不同标准：如部分汽车外饰件涂料整体要求需满足特定客户标准Q/JLJ 151012-2019等。</p>	<p>该项目汽车涂料主要为汽车内饰件零部件涂料，对涂料耐中性盐雾、耐湿性等性能存在较高要求，同时下游客户亦对产品性能提出相关要求，因此产品根据应用场景需满足不同标准：如整体要求需满足特定客户标准，如标准Q/LiA5400006-2021；部分产品性能需满足特定测试指标，如耐中性盐雾指标等。</p>	<p>特种油墨：保护性油墨需具有耐强酸、强碱、抗喷砂等特性；装饰性油墨需具备遮盖率高、附着力强、印刷精度高、耐老化、耐黄变、高达因值等特性； 胶粘剂：防水性、导电性、导热性、耐低温性。</p>	<p>该项目产品为水性涂料，主要应用于高端消费电子领域，需具备对PC、TPU等基材高附着力、优异耐高温高湿性能、高耐水煮性能、高耐UV黄边性能。</p>
应用领域	<p>该项目拟投产的汽车涂料拟用于汽车内饰件及外饰件，同时基于外饰件涂层在技术方面更加趋同于乘用车原厂漆标准要求，公司视产品研发与应用情况，开拓原厂漆及后市场修补漆市场。</p>	<p>该项目汽车涂料主要应用于汽车内饰零部件，部分汽车涂料已逐步打开外饰件市场，其中，汽车内饰件主要应用于中控台、方向盘、仪表盘、空调面板、门板、门把手等部件。</p>	<p>该项目油墨和胶粘剂主要应用于高端消费电子领域，主要应用于：手机后盖、笔记本装饰条、智能音箱、车载显示屏、家用电器面板等。</p>	<p>该项目水性涂料主要应用于高端消费电子领域，主要应用于手机摄像头、笔记本电脑、平板电脑键盘、鼠标、耳机等。</p>

注：本次募投项目中“补充流动资金”项目与前次募投项目“公司全球营销网络及信息化建设项目”和“研发检测中心建设项目”不涉及构建产品生产能力，因此未在上表列示。

综上，本次募投项目可进一步优化公司产品结构、丰富产品种类，同时通过公司在高端消费电子领域的技术积累和“交互式”研发模式，不断深化与众多知名终端及汽车零部件厂商的合作、持续优化技术路径、提升相关涂料产品性能指标，最终实现研发项目在汽车涂层材料领域“由内饰到外饰”、“由小件到大件”的技术成果转化。

(2) 在前募尚未建成的情况下，本次募投项目建设是否具有必要性、紧迫性、合理性，是否存在重复建设情形

公司本次募投产品和前次募投产品均紧密围绕公司主营业务和核心技术开展。前次募投项目主要基于公司早期技术水平及筹建期间的技术能力进行规划构建，经过多年来公司在乘用车领域的深耕与发展，公司行业口碑、市场影响力、技术研发能力、产品与技术储备已发生实质变化，本次募投项目系对公司现有乘用车领域业务的补充和发展，不存在重复建设情形，具体情况如下：

1) 本次募投项目将丰富乘用车产品种类，积极拓展新的业绩增长点

本次募投项目将进一步丰富乘用车领域产品种类。近年来，公司基于汽车内饰零部件涂料的研发生产经验，通过“交互式”合作研发模式和差异化的竞争策略的不断探索，逐步获得市场认可，公司行业口碑与影响力显著提升。公司积极拓展涂层产品在汽车零部件的应用范围，从内饰件涂层材料逐步拓展至外饰件及其他部件，以外饰保险杠涂料、外饰格栅及扰流板等为代表的标杆项目，正逐步打破汽车外饰件涂料被国外巨头寡头垄断格局。尤其是公司发光保险杠涂料的推出开创了电动汽车家族化脸谱设计先河，赢得了市场广泛关注并已获得吉利某车型定点与量产。本次募投项目不仅将丰富公司在乘用车领域涂料的产品，助力公司与北美T公司、比亚迪、蔚来、理想、吉利、广汽、上汽通用五菱、小鹏、一汽红旗、法雷奥、延锋国际、敏实集团、新泉股份等国内外知名整车及汽车零部件供应商的深度长期合作，同时将为公司由汽车零部件涂层材料向乘用车原厂漆/后市场修补漆市场进军战略发展路径夯实基础。

2) 本次募投项目可实现关键原材料自主供应，提升公司核心竞争力

本次募投项目将配套生产汽车涂料关键原材料，包括水性UV树脂、丙烯酸树脂、聚酯树脂等多种类合成树脂。树脂作为涂料生产重要原材料之一，不仅决定涂层的性能、还直接影响涂料的成本。本次募投项目建设不仅保证公司能够拥有性能稳定的特种树脂，还能助力公司实现重要关键树脂原材料的自主可控。同时，本次募投项目将深度开发汽车通用型色浆体系，涂料色浆的质量对汽车的美观和耐用性有着重要的影响，目前新能源汽车设计理念更趋向于高端化、个性化，颜色体系也更丰富多样，构建成熟汽车通用型色浆体系将为公司未来开拓乘用车原厂漆及后市场修补漆市场提供重要保障。

因此本次募投项目的顺利推进，有利于夯实公司在乘用车涂料领域的发展基础，进一步巩固公司的竞争壁垒。

3) 本次募投项目将有效扩大汽车涂料产能，助力提升公司市场份额

公司通过在乘用车涂料领域的持续发力，逐步打破了乘用车涂料领域长久以来被国际巨头所垄断的竞争格局，顺利成为北美T公司、比亚迪、吉利、广汽、蔚来、理想等知名汽车客户的重要合作伙伴，公司乘用车领域的营业收入进入快速增长周期。随着公司与知名汽车品牌的不断深化合作以及新项目

的开发落地，公司现有汽车涂料产能不足以支持公司未来在汽车涂料领域的开拓。本次募投项目的实施，将新增3.3万吨汽车涂料产能，有利于公司把握新能源汽车发展机遇，实现“深度国产替代”战略目标，进一步提升市场份额。

4) 本次募投项目系公司生产基地的重要布局，分散了公司经营风险

目前公司汽车涂料产能集中在湖南省宁乡市，本次拟在湖南省株洲市攸县高新技术产业开发区进行新生产基地的建设，该园区系全省首批省级化工园区，重点发展新型化工、电子信息等产业。公司在专业化工园区进行战略性产能布局有利于分散经营风险，提高稳定供货能力，实现不同生产制造基地差异化和协同发展。

(3) 本次募投项目建设满足相关国家、行业标准及产业政策要求

1) 本次募投项目满足国家、行业标准要求

《工业防护涂料中的有害物质限量》（GB30981-2020）主要针对电子电器、工程机械、农业机械等相关涂料规定了相关标准限制，公司高端消费电子领域相关涂料适用于该国家标准。本次募投产品主要为汽车部件涂料，包括底漆、色漆和面漆，相关产品性能需满足《车辆涂料中有害物质限量》（GB24409-2020）国家标准和《汽车用水性涂料》（HG/T 4570-2013）行业标准。本次募投项目建设的相关产品均满足相关国家、行业标准，具体情况如下：

标准分类	标准名称	发文单位	产品	主要指标	标准限制	是否符合
国家标准	车辆涂料中有害物质限量（GB24409-2020）	国家市场监督管理总局、国家标准化管理委员会	水性外饰塑胶件用零部件涂料	VOC含量	底漆≤450g/L 色漆≤530g/L	是
			水性内饰件用零部件涂料	VOC含量	底漆≤450g/L 色漆≤530g/L 面漆≤420g/L 清漆≤420g/L	是
			溶剂型外饰塑胶件用零部件涂料	VOC含量	底漆≤700g/L 色漆≤770g/L 清漆（哑光）≤770g/L 清漆（其他）≤560g/L	是

标准分类	标准名称	发文单位	产品	主要指标	标准限制	是否符合
			溶剂型内饰件用零部件涂料	VOC含量	底漆≤670g/L 色漆≤770g/L 清漆（哑光）≤630g/L 清漆（其他）≤560g/L	是
行业标准	汽车用水性涂料（HG/T 4570-2013）	中华人民共和国工业和信息化部	水性汽车涂料	耐冲击性	底漆达到 50cm 面漆达到 50cm	是
				耐盐雾性	底漆（168h）划痕处单向锈蚀≤2.0mm，未划痕区无起泡、生锈、开裂、剥落等现象 面漆（500h）划痕处单向锈蚀≤2.0mm，未划痕区无起泡、生锈、开裂、剥落等现象	是
				耐酸性（0.05 mol/L H ₂ SO ₄ ，24h）	底漆无该要求 面漆要求无异常	是
				耐碱性（0.1mol/L，NaOH，24h）	底漆无该要求 面漆要求无异常	是
				耐湿热性（240h）	底漆无该要求 面漆要求无起泡、生锈、开裂现象，变色≤1级	是
				耐人工气候老化性（1000h）	底漆无该要求 面漆（白色和浅色）要求无粉化、起泡、脱落、开裂现象，变色≤1级，失光≤2级 面漆（其他色）要求无粉化、起泡、脱落、开裂现象，变色≤2级，失光≤2级	是

注：《车辆涂料中有害物质限量》（GB24409-2020）中标注“特殊功能性涂料（指聚丙烯底材用底漆（含PP水）、侵蚀底漆等）VOC含量限量值无需满足表中限值标准。公司溶剂型汽车底漆主要原材料为丙烯酸树脂、PP树脂等，符合特殊功能性涂料定义，无需按上表中VOC限值执行”。

2) 本次募投项目符合产业政策要求

产业支持政策对公司发展具有重要意义。经对比最近三年对行业影响较大的产业政策，本次募投建设项目符合相关产业政策要求，具体情况如下：

生效时间	所涉部门	名称	主要内容	是否符合政策
2023年8月	工信部、财政部等7部门	《汽车行业稳增长工作方案（2023—2024年）》	2023年，汽车行业运行保持稳中向好发展态势，力争实现全年汽车销量2700万辆左右，同比增长约3%，其中新能源汽车销量900万辆左右，同比增长约30%；汽车制造业增加值同比增长5%左右。2024年，汽车行业运行保持在合理区间，产业发展质量效益进一步提升	是
2023年8月	工信部等7部门	《石化化工行业稳增长工作方案》	开展品牌宣传周、行业质量管理小组等活动，发布行业品牌发展报告，推动化肥、涂料、染料、轮胎、氟硅材料等量大面广的产品提品质、创品牌	是
2023年6月	财政部、税务总局、工信部	《关于延续和优化新能源汽车车辆购置税减免政策的公告》	对购置日期在2024年1月1日至2025年12月31日期间的新能源汽车免征车辆购置税，其中，每辆新能源乘用车免税额不超过3万元；对购置日期在2026年1月1日至2027年12月31日期间的新能源汽车减半征收车辆购置税，其中，每辆新能源乘用车减税额不超过1.5万元	是
2023年1月	发改委、商务部	《鼓励外商投资产业目录（2022年版）》	鼓励外商投资产业包括化学原料和化学制品制造业中的催化剂新产品、新技术，染（颜）料商品化加工技术，水性油墨和胶粘剂、电子束固化紫外光固化等低挥发性油墨和胶粘剂、环保型有机溶剂材料、环保型有机无溶剂材料生产，高性能涂料、胶粘剂，高固体分、水性、粉末、辐射固化、无溶剂等低VOCs含量工业涂料及配套树脂，水性工业涂料及配套水性树脂（包括高端丙烯酸丁酯和高端丙烯酸辛酯）生产	是
2022年12月	生态环境部	《环境监管重点单位名录管理办法》	工业涂装行业规模以上企业，全部使用符合国家规定的水性、无溶剂、辐射固化、粉末等四类低挥发性有机物含量涂料的，可以免于列为大气环境重点排污单位	是
2022年11月	生态环境部、发改委等15部门	《深入打好重污染天气消除、臭氧污染防治和柴油货车污染治理攻坚战行动方案》	加快实施低VOCs含量原辅材料替代。各地对溶剂型涂料、油墨、胶粘剂、清洗剂使用企业制定低VOCs含量原辅材料替代计划	是
2022年10月	工信部等3部门	《工业领域碳达峰实施方案》	大力推广节能与新能源汽车，强化整车集成技术创新，提高新能源汽车产业集中度	是

生效时间	所涉部门	名称	主要内容	是否符合政策
2022年5月	国务院	《新污染物治理行动方案》	要开展严格落实涂料等产品VOCs含量限值标准，大力推进低（无）VOCs含量原辅材料替代	是
2022年5月	国家税务总局	《支持绿色发展税费优惠政策指引》	对节能环保涂料免征消费税	是
2022年3月	-	《2022年政府工作报告》	推动消费持续恢复。多渠道促进居民增收，完善收入分配制度，提升消费能力。推动线上线下消费深度融合，促进生活服务消费恢复，发展消费新业态新模式。继续支持新能源汽车消费	是
2022年3月	工信部等6部门	《关于“十四五”推动石化化工行业高质量发展的指导意见》	提高化肥、轮胎、涂料、染料、胶粘剂等行业绿色产品占比。鼓励企业提升品质，培育创建品牌	是
2021年12月	国务院	《“十四五”节能减排综合工作方案》	提出“到2025年，新能源汽车新车销售量达到汽车新车销售总量的20%左右”	是
2021年12月	国务院	《“十四五”节能减排综合工作方案》	以工业涂装、包装印刷等行业为重点，推动使用低挥发性有机物含量的涂料、油墨、胶粘剂、清洗剂。深化石化化工等行业挥发性有机物污染治理，全面提升废气收集率、治理设施同步运行率和去除率	是
2021年10月	生态环境部办公厅	《环境保护综合名录（2021年版）》	为深入打好污染防治攻坚战，坚决遏制“两高”项目盲目发展，引导企业绿色转型，推动行业高质量发展，在2017年版基础上，新增涂料9项，修改后层次更为清晰，便于文件使用者对所涉物质的理解与管理	是
2021年7月	发改委	“十四五”循环经济发展规划	引导企业在生产过程中使用无毒无害、低毒低害、低（无）挥发性有机物（VOCs）含量等环境友好型原料	是
2021年3月	中国涂料工业协会	《中国涂料行业“十四五”规划》	“十四五”期间，涂料全行业经济总量保持稳步增长，总产值年均增长4%左右。到2025年，涂料行业总产值预计增长到3,700亿元，总产量达到3,000万吨左右	是
2021年1月	生态环境部	《关于统筹和加强应对气候变化与生态环境保护相关工作的指导意见》	提出“……推广节能和新能源车辆”，以实现减污降碳协同效应	是

生效时间	所涉部门	名称	主要内容	是否符合政策
2020年12月	发改委等4部门	《绿色技术推广目录（2020年）》	商用车低温水性漆3C1B自动喷涂工艺技术被列入绿色技术推广目录	是
2020年11月	生态环境部等5部门	《国家危险废物名录（2021年版）》	涂料、油墨、颜料及类似产品制造行业部分产物列入国家危险废物名录	是
2020年10月	国务院	《新能源汽车产业发展规划（2021—2035年）》	发展新能源汽车是我国从汽车大国迈向汽车强国的必由之路，是应对气候变化、推动绿色发展的战略举措。深入实施发展新能源汽车国家战略，以融合创新为重点，突破关键核心技术，提升产业基础能力，构建新型产业生态，完善基础设施体系，优化产业发展环境，推动我国新能源汽车产业高质量可持续发展，加快建设汽车强国	是
2020年4月	商务部	《关于统筹推进商务系统消费促进重点工作的指导意见》	提出要大力促进汽车消费、减征二手车销售量增值税等新政策、新措施，积极推进汽车限购向引导使用政策转变，进一步释放汽车消费空间	是
2020年3月	国家市场监督管理总局、中国国家标准化管理委员会	《低挥发性有机化合物含量涂料产品技术要求》	涂料企业从技术升级、原材料替代等方向，对产品配方进行升级替代	是

综上，本次募投项目建设满足相关国家、行业标准及产业政策要求。

（二）核心技术人员离职对公司生产经营的影响，并结合报告期内本募产品的销售情况，说明是否具备相应的技术、市场、人员等储备基础，是否符合投向主业要求

1、核心技术人员离职对公司生产经营的影响

公司原核心技术人员李平于2010年11月加入公司开展研发工作，历任公司涂料研发部部长、油墨和胶粘剂研发部部长、研发支持部部长、油墨研发部部长和广西贝驰技术总监。2024年1月因个人原因，李平向公司申请辞职。李平离职对于公司生产经营不存在重大不利影响。

（1）李平离职前已转型为研发管理型人员、转型前主要负责高端消费电子领域涂料研发

2010年11月至2022年10月，李平先生在母公司任职，因其在有机硅涂料、高耐磨PVD涂料技术上的技术积淀，主要参与公司高端消费电子领域相关的外观漆、硅胶漆等油性涂料产品的技术研发与研发管理工作。其中，2022年1月因公司人员规划调整，李平调任母公司研发支持部部长，负责研发项目后端支持管理工作，不参与一线研发项目开发。2022年10月，鉴于李平先生在油性涂料产品上的知识储备和部门人员管理经验，李平先生调至子公司广西贝驰任技术总监，负责指导涂料喷涂技术应用和研发人员管理。截至本回复出具日，李平先生相关工作均已顺利完成交接，公司已从内部培养的员工选聘合适人选管理广西贝驰技术工作。

综上，报告期内，李平先生已从一线研发人员转型研发管理型人员，其离职对公司新产品及相关工艺的研发不存在重大不利影响。

(2) 专利均为职务发明创造，权属不存在纠纷

截至2023年9月30日，公司拥有3项PCT国际授权专利，100项国家授权发明专利，32项实用新型专利。其中，李平先生参与专利的申请研发共计24项发明专利，0项实用新型专利。具体情况如下：

申请时间	已授权发明专利（项）	已授权实用新型专利（项）
2020年以前	17	-
2020年度	4	-
2021年度	3	-
2022年度	-	-
2023年1-9月	-	-
合计	24	0

相关参与申请的专利均非单一发明人的专利，且均为职务发明创造，相关专利所有权均属于公司，不存在涉及专利的纠纷或潜在纠纷，此外，随着逐步转型研发管理型人员，李平先生近两年并未参与相关专利的申请。因此，李平先生的离职不会影响公司专利权的完整性。

(3) 已签署相关协议对商业机密进行约束

公司与李平先生签署了《劳动保密协议》，根据协议内容，李平先生对于公司的商业机密，包括但不限于技术信息、经营信息等方面自离职之日3年内承

担保义务。若李平先生在保密期限内泄露公司商业机密，损害公司利益，公司将按照协议内容，要求李平先生进行相关赔偿。截至本回复出具日，公司商业保密措施运行正常，报告期内未发生因知识产权归属或核心技术泄密造成的纠纷或潜在纠纷。

（4）核心技术人员团队稳定，以老带新保持科创能力

李平先生离职前，公司核心技术人员共9名，为凌云剑、王卫国、杨波、伍松、缪培凯、Fu Raosheng、李平、李玉良、赖安平；李平先生离职后，公司核心技术人员除原8名核心技术人员外，新增2名为曾煜和陈勇君，新增核心技术人员均系公司内部培养，公司整体核心技术人员团队稳定。

公司通过积极构建梯队化研发人才队伍、打造完善的研发体系及“交互式”研发模式等机制和措施，持续保证自身科技创新能力。相关措施具体参见募集说明书“第四节 发行人基本情况”之“二、公司科技创新水平以及保持科技创新能力的机制或措施”之“（二）公司保持科技创新能力的机制和措施”。

综上，核心技术人员的离职对公司生产经营不存在重大不利影响。

2、结合报告期内本募产品的销售情况，说明是否具备相应的技术、市场、人员等储备基础，是否符合投向主业要求

本次募集资金投资项目为汽车涂料及特种树脂的产业化生产，募投产品应用于乘用车领域。报告期内，公司乘用车领域营业收入持续增长。2020年至2022年，公司在乘用车领域实现营收分别为599.97万元、2,246.23万元和6,702.51万元，复合增长率达到234.24%，收入规模进入快速增长周期。根据《2023年年度报告》显示，2023年度公司乘用车领域实现营业收入9,868.34万元，同比增长47.23%。

公司2017年着手布局乘用车涂料领域，依托于公司在高端消费电子领域积累的技术优势和品牌影响力，通过现有核心技术储备，在研项目开发、营销团队搭建、先进研发技术平台搭建、核心研发及营销人才队伍搭建和核心员工激励等方式，打造本次募投项目的技术、市场、人才等储备基础，助力公司第二条战略发展曲线。相关情况具体如下：

（1）技术储备方面

截至2023年9月30日，公司拥有58项汽车涂料相关专利，占比公司专利总数的42.96%。截至本回复出具日，公司已形成4项汽车涂料核心技术包括系列乘用车防雾树脂及涂料技术、系列水性涂料技术、乘用车零部件PVD涂料技术及发光保险杠工艺技术，相关技术均处于行业领先地位，丰富的技术储备为后续募投项目产品的产业化生产奠定基础。

公司重视前沿科技创新研发能力，持续加大研发投入。报告期内，公司研发投入分别为5,251.57万元、5,875.44万元、7,452.16万元和6,391.20万元，研发投入保持稳健增长。公司建设配方开发实验室、色彩中心、CNAS实验室、方案设计部等，并配套功能涂层产业全体系研发检测设备和数字化系统，为项目从立项研究到产业化应用提供全流程保障。同时公司搭建研发技术平台，招揽行业技术人才针对本募产品进行专业化、差异化、特色化的技术研究。其中，松井研究院下设树脂团队、色浆团队、汽车修补漆团队和汽车原厂漆团队，为本次募集产品前沿性探索提供后续技术支持。

未来，公司将继续坚持以“交互式”自主研发为主、合作研发为辅的研发模式保持公司行业领先的技术储备和研发能力。综上，本次募投项目技术储备充足，为本项目的顺利实施奠定了技术基础。

（2）市场方面

凭借在高端消费电子领域的成功管理经验、“交互式自主研发”“定制化柔性制造”的成熟管理模式和差异化产品的竞争策略，经多年布局与探索，公司在汽车涂料行业市场认可度和影响力逐步增大。同时，通过持续研发投入，公司积极拓展涂层产品在汽车部件上的应用场景，实现零部件涂层材料“由内饰到外饰”、“由小件到大件”的路径突破。

从新能源汽车整体市场发展看，新能源汽车对于传统燃油汽车的替代已成为汽车行业发展的一大主流趋势，未来新能源汽车市场渗透率将持续提升，下游市场空间将保持增长。具体参见本回复“问题 2、一、（二）、2、（1）、2）下游市场环境呈现向好态势”中乘用车领域市场行业情况。

从公司市场开拓情况看，经过多年潜心培育，公司已取得显著市场突破、具

备客户认证先发优势、在手订单充足。具体参见本题回复“一、（三）、2、（4）在手订单、客户开拓情况”。

（3）人员储备方面

公司作为国内新型功能涂层材料知名企业，核心团队具备多年的行业管理、研发、销售经验，对于涂料行业的研发、生产、销售有着较为深刻的理解，能够敏锐洞察前沿动态，持续性优化公司发展方向。本次募投项目作为公司未来业绩的重要抓手，公司已于早期通过内部培养和人才引进工作，储备了相关人才。

截至 2023 年 9 月 30 日，公司共有汽车涂料及配套技术研发人员 70 人，由 3 名行业资深博士牵头，根据公司战略规划、市场动态及擅长领域组建研发小组进行前瞻性研究，研究方向覆盖汽车内外饰涂料品种、汽车战略新产品、汽车核心原材料性能、汽车涂料喷涂技术等多个方向；汽车涂料营销人员 35 人，一方面负责对接汽车领域客户，及时了解客户需求，搭建募投产品市场营销网络，另一方面，及时将客户需求反馈研发团队，推动“交互式”合作研发。同时由公司董事长凌云剑、董事王卫国、公司副总经理、财务总监张瑛强、供应链中心总监唐小勤等公司核心管理人员牵头推进本次募投项目的落地和实行。此外，公司重视内部人才培养和优秀人才的引进工作，建立了一套完善的人才培养体系和人才引进机制，为募投项目的顺利推进储备管理、研发、销售所需的专业化人员。

综上所述，公司本次募集资金投资项目围绕公司现有主营业务展开，在人员、技术、市场等方面均具有扎实的基础。随着募集资金投资项目的建设，公司将持续完善人员、技术、市场等方面的储备，确保募集资金投资项目的顺利实施。

（三）本次募投项目实施后公司产能的变化情况，并结合行业竞争格局、市场空间、下游需求变化、在手订单、客户开拓、可比公司产能扩张情况，充分说明本次募投项目产能规划的合理性，是否考虑前募产品投产对公司生产经营的影响，是否存在产能消化风险及公司的应对措施

1、本次募投项目实施后公司产能的变化情况

在与本次募投项目相关的涂料产品领域，公司现有产能、在建产能及本次

募投项目拟新增产能情况如下：

单位：万元

分类	涂料产品建设项目	应用领域	2023年	2024年	2025年	2026年	2027年	2028年
现有产能	-	高端消费电子	5,625.00	6,150.00	6,150.00	6,150.00	6,150.00	6,150.00
自有资金建设项目	一期 UV 涂料扩改项目	高端消费电子	3,000.00	5,000.00	5,000.00	5,000.00	5,000.00	5,000.00
前次募投项目	高性能水性涂料建设项目	主要应用于高端消费电子	-	2,500.00	5,000.00	5,000.00	5,000.00	5,000.00
	汽车部件用新型功能涂料改扩建项目	乘用车领域	-	250.00	500.00	500.00	500.00	500.00
本次募投项目	汽车涂料及特种树脂项目（一期）	乘用车领域	-	-	-	-	16,500.00	33,000.00
合计	高端消费电子		8,625.00	13,650.00	16,150.00	16,150.00	16,150.00	16,150.00
	乘用车领域		-	250.00	500.00	500.00	17,000.00	33,500.00

注：1、现有产能中，松井越南于 2023 年下半年正式投入生产，整体涂料产能新增 900 吨/年，2023 年全年新增 375 吨，系根据投产时间进行折算；

2、“一期 UV 涂料扩改项目”于 2023 年第四季度进入设备调试阶段、已完成环评验收程序、正在办理环评自主验收。根据已取得环评及环评验收情况，2023 年底已批复涂料产能情况当年可新增 3,000 吨，预计 2024 年完成环评自主验收、正式投入生产后，本项目整体可新增 5,000 吨涂料产能；

3、“高性能水性涂料建设项目”及“汽车部件用新型功能涂料改扩建项目”预计 2024 年 6 月完成相关产线建设，建成当年按 50% 计算当年产能；

4、“汽车部件用新型功能涂料改扩建项目”不增加公司整体产能，系通过改扩建方式，将 500 吨胶黏剂批复产能改建为汽车涂料产能；

5、“汽车涂料及特种树脂项目（一期）”建设期 3 年，假设 2024 年 7 月公司开工建设，预计 2027 年 6 月完工投产，完工当年按 50% 计算产能。

2、结合行业竞争格局、市场空间、下游需求变化、在手订单、客户开拓、可比公司产能扩张情况，充分说明本次募投项目产能规划的合理性

（1）行业竞争格局

从全球汽车涂料市场竞争格局来看，全球汽车涂料市场目前仍由国外涂料企

业主导。从分布来看，全球主流汽车涂料品牌主要分布在欧美日韩发达国家。2023年全球前三大汽车涂料品牌分别为美国 PPG、德国巴斯夫和美国艾仕得，占据60.17%的市场份额。从细分结构来看，鉴于认证难度和技术上的差距，原厂漆等高端市场仍主要被国外巨头分割，国内行业参与者大多集中在中、低端市场。

公司依托于高端消费电子领域积累的技术优势和品牌影响力，通过差异化产品策略及行业标杆项目，成功实现在细分应用领域赛道的弯道超车，并逐步完成“由内饰到外饰”、“由小件到大件”的路径突破，实现关键涂层材料的国产化替代。目前公司已掌握多项汽车涂料核心技术，并在部分关键技术上取得重要突破，本次募投项目的建设，将助力公司把握新能源汽车发展机遇，实现“深度国产替代”战略目标。

根据长江证券研究所统计，为抢占汽车涂料市场，近年来国内涂料代表性企业纷纷布局规划汽车涂料业务。目前部分国内代表性企业在汽车领域的布局情况如下表所示：

公司	主营业务	汽车车身涂料	零部件涂料	汽车修补漆
中山大桥化工集团有限公司	汽车涂料	●	●	●
金力泰（300225.SZ）	汽车涂料	●	●	○
东来技术（688129.SH）	汽车涂料	○	●	●
雅图高新材料有限公司	汽车涂料	○	●	●
广信材料（300537.SZ）	光刻胶、3C 涂料	×	●	×
美高微球（南通）科技有限公司	汽车涂料	○	○	×
山东七维新材料有限公司	轨道交通涂料	○	○	×
天津德威涂料化工有限公司	集装箱涂料	○	○	×
集泰股份（002909.SZ）	胶粘剂、工业涂料	×	○	×
华涂化工 ^{注2}	汽车涂料	●	●	×
本公司	消费电子涂料、汽车涂料	○	●	○

注：1、●即已有业务；○即正在布局的业务；×即尚未涉及的业务；

2、经公司第二届董事会第五次会议审议通过相关议案，公司于 2021 年对华涂化工进行增资实现参股华涂化工，以快速切入乘用车涂层领域，拓宽公司产品的应用，实现业务优势的互补。

近年来，国内涂料企业纷纷参与到汽车产业链各细分领域布局中，目前松井股份是国内少数实现了汽车零部件涂料、汽车修补漆、车身涂料全品类汽车涂料业务的规划、布局的企业。鉴于下游客户倾向于选择拥有汽车涂料一体化解决方案和灵活配套技术支持的供应商进行合作，因此率先实现汽车涂料全品类业务布局及规模化生产的行业参与者将具有先发优势。公司基于前瞻性技术储备和明星标杆项目的品牌效应，汽车涂料产品已完成“由内饰到外饰”、“由小件到大件”路径在下游客户的导入，本次募投项目的实施与推进，将加快公司在汽车涂层材料品种及应用范围的升级速度，为公司在汽车涂料领域一体化解决方案战略保驾护航，提升公司在全球汽车涂料市场的竞争力。

（2）市场空间

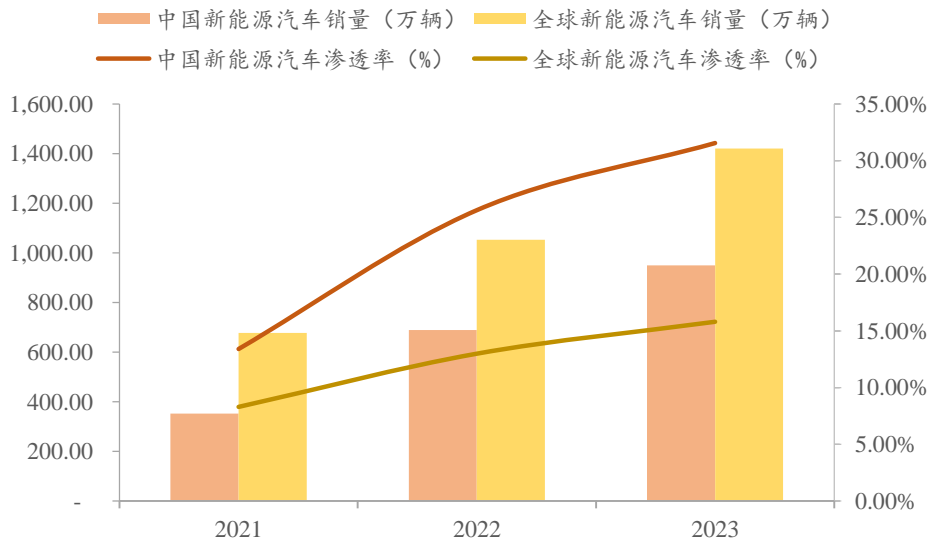
根据乘联会数据显示，2023 年世界汽车销量达到 8,918.00 万辆，增幅约为 11%。根据 EV-sales 数据显示，2023 年全球新能源车销量超过 1,400 万辆，增幅约为 35%，预计 2024 年全球销量有望实现 1,800 万辆，其中中国新能源汽车销量将超 1,150 万辆。伴随着我国新能源汽车的快速发展，以比亚迪、吉利、广汽、蔚来、理想、小鹏等为代表的一批中国车企快速崛起，并开始在新能源汽车赛道上重构国产化供应链体系，国产汽车涂料取代进口正当其时。

根据长江证券研究所测算，预计 2025 年全球汽车涂料市场规模有望达到 234 亿美元，同时随着电池技术发展、充电基础设施数量提升，各大车厂联合补能生态网络的初步形成，相关汽车涂料市场规模将随着新能源汽车的持续渗透而保持增长态势，预计 2030 年全球汽车涂料市场规模有望达到 304 亿美元。

国内方面，新能源汽车产业作为我国的七大战略性新兴产业之一，近年来在一系列的政策扶持以及市场需求相互作用下，新能源汽车产业技术水平显著提升、产业体系日趋完善、企业竞争力大幅增强，已进入规模化快速发展新阶段。根据中国汽车工业协会统计，我国新能源汽车销量从 2011 年的 0.82 万辆增长至 2023 年的 949.50 万辆，2023 年中国新能源汽车市场占有率已达到 31.60%，较 2022 年市场占有率 25.6% 进一步提升。

在中国汽车出口方面，2023 年中国汽车出口首次超越日本，成为全球最大出口国。中国汽车工业协会最新数据显示，2023 年中国汽车出口总量达到 491 万辆，同比增长 57.9%，继续保持高速增长趋势。

近三年，全球及中国新能源汽车销量及市场渗透率情况如下：



数据来源：中汽协、EV-sales、国泰君安证券研究

经过多年技术积累及市场培育，公司在汽车涂料行业市场认可度和影响力逐步增大，逐步从内饰件涂层材料拓展至外饰件及其他部件，将为公司带来新的业绩增长点。同时，汽车外饰件涂料在技术方面更加趋同于乘用车原厂漆标准要求，为公司后续进军乘用车原厂漆及后市场修补漆市场奠定了良好的市场与技术基础。本次募投项目的实施，将为公司未来业务发展提供必要的产能支撑。

(3) 下游需求变化

由于新能源汽车更能承载“智能、网联”功能，更能满足年轻消费群体的需求，因此新能源汽车消费群体更偏向于年轻化，而终端年轻化消费群体的消费习惯亦引导着新能源汽车朝着更具个性化、定制化方向发展。其中色彩就是个性化、定制化最直观的性能指标。不同于以往燃油车大多以黑、白、灰等基础单一色调为主，新能源汽车在颜色、光泽度上具有很多选择性。例如比亚迪元 EV 车身颜色有 9 种可选，包含苍穹蓝、活力橙、绿白潮等极具个性化的颜色选择。因此下游市场的需求引导行业参与者必须进行前瞻性技术储备与产能布局。公司本次募投项目将会搭建完整的色浆体系，配套系统性研发组织架构，

包括配方开发实验室、色彩中心、CNAS 实验室、方案设计部等，通过 CMF 创新方案与新工艺开发的有机结合，主动引领行业变革、精准满足终端客户的需求。

另外，由于终端倾向于单个供应商提供整体产品解决方案，包括从前期合作项目开发到后期零部件漆、整车漆供应及后续汽车后市场服务，因此具备全套系统化产品解决方案的涂料供应商将更具竞争力。本次募投项目一方面可横向扩宽公司汽车部件涂料产品种类与应用，另一方面将纵向推动公司在修补漆、原厂漆的技术、市场积累，为后续产业化落地奠定基础。

(4) 在手订单、客户开拓情况

1) 客户开拓情况

①经过多年潜心培育，公司已取得显著市场突破

公司 2017 年开始着手布局乘用车涂料领域，潜心打造高端消费电子涂料领域以外的第二条战略发展曲线。2020 年至 2022 年，公司在乘用车领域实现营收分别为 599.97 万元、2,246.23 万元和 6,702.51 万元，复合增长率达到 234.24%，收入规模进入快速增长周期。根据《2023 年年度报告》显示，2023 年度公司乘用车领域实现营业收入 9,868.34 万元，同比增长 47.23%。公司通过行业标杆产品及差异化产品，在汽车涂料行业市场认可度和影响力逐步增大。

②公司已具备客户认证先发优势

目前，公司已供应或进入客户体系的核心客户包括：北美 T 公司、比亚迪、蔚来、理想、吉利、广汽、上汽通用五菱、小鹏、一汽红旗、赛力斯、法雷奥、延锋汽车、敏实集团、新泉股份等国内外知名整车及汽车零部件供应商。汽车制造商对质量和稳定性要求十分严格，需通过合格供应商评审且审核程序较为复杂，一般需要较长时间的经验积累才能进入整车制造供应链体系。鉴于更换供应商转化成本高且周期长，汽车制造商通常会与纳入合格供应商目录的供应商形成较为稳固的长期合作关系。目前公司基本覆盖市场头部新能源车企，具备客户认证先发优势。

2023 年前十大新能源汽车厂商销量情况及公司认证情况如下：

排名	新能源汽车厂商	2023年销量 (万辆)	同比上涨 比例	所占市 场份额	取得认证情况		
					公司	金力泰	东来技术
1	比亚迪汽车	270.61	50.3%	35.0%	取得	已取得国内某新能源车企的体系认证以及两家乘用车车企的零部件体系认证	取得
2	北美T公司 (中国)	60.37	37.3%	7.8%	取得		-
3	广汽埃安	48.36	76.7%	6.3%	取得		-
4	吉利汽车	46.94	54.0%	6.1%	取得		-
5	上汽通用 五菱	45.78	3.6%	5.9%	取得		-
6	长安汽车	38.49	81.5%	5.0%	-		-
7	理想汽车	37.60	182.2%	4.9%	取得		取得
8	长城汽车	23.69	90.3%	3.1%	-		取得
9	蔚来汽车	16.00	30.7%	2.1%	取得		-
10	零跑汽车	14.42	29.7%	1.9%	-		取得

注 1：2023 年新能源厂商零售销量、同比上涨比例、市场份额数据来源乘联会；

2：东来技术根据《2023 年半年度报告》选取新车内外饰件涂料业务认证披露进展情况；金力泰根据《2023 年半年度报告》选取乘用车原厂车身漆项目中乘用车领域认证披露进展情况。

与同行业可比公司相比，公司在新能源乘用车领域获取的认证已基本覆盖市场头部新能源车企，将为公司后续在汽车业务的市场开拓中奠定一定优势地位。

2) 在手订单

公司历来重视新客户和原客户新项目的开发，报告期内对比亚迪、蔚来、吉利等客户的销量呈现了较快的上升趋势，目前乘用车业务领域在手订单充足。未来，公司将进一步加强在新能源汽车领域新客户和新项目的开发，以获取更多优质的订单。随着订单规模、订单数量及订单定制化需求的提高，公司未来产品交付能力也面临着更高的挑战，产能的匹配情况、产线的专业化、自动化程度将决定公司相关业务领域是否能够实现跨越式发展。本次募投项目实施，能够有效解决相关领域产能不足，提升产线专业化、自动化程度，更好的匹配后续项目的订单交付。

截至本回复出具日，根据公司目前市场开拓情况，公司与本次募投项目相关产品对应终端车厂的已量产项目、已定点未量产或正在开拓中的项目情况良好，

预计 2024 年已量产项目订单金额为 14,888.21 万元、已定点未量产或正在开拓中的项目订单金额为 15,311.00 万元，合计订单金额为 30,199.21 万元。相关数据预测，受未来乘用车市场销量情况而变化，不构成对公司未来的盈利预测或承诺，投资者不应据此进行投资决策。

(5) 可比公司产能扩张情况

近年来，公司可比公司陆续实施了扩产计划，具体情况如下：

公司名称	项目	产能扩张情况
汽车涂料领域		
东来技术 (688129.SH)	万吨水性环保汽车涂料项目	2020 年 11 月 20 日，公司与上海嘉定工业区管理委员会签订《投资协议书》。协议约定新购土地用于建设募投项目“万吨水性环保汽车涂料”，项目总投资 40,000.00 万元。公司拟通过“万吨水性环保汽车涂料”项目建设新厂房、原有生产线技改、购置研发检测设备，以形成水性环保汽车涂料万吨生产能力、提升生产线智能柔性制造能力、提升用户增值服务覆盖广度与深度，进一步提高产品品质、融入客户价值链、稳步提高市场份额。
金力泰 (300225.SZ)	乘用车水性涂料生产线	该项目以自有资金建设。根据《2023 年半年报》显示：“目前已完成 30,000 吨/年水性涂料扩产环评，于 2022 年 5 月 26 日取得扩产环评批复。”项目目前仍在建设中。

如上所述，受益于中国新能源汽车行业的快速发展，为国产供应链上相关企业带来了发展机遇，近期同行业可比公司均存在一定程度扩产计划。公司本次募投项目旨在扩充汽车涂料及配套关键原材料特种树脂的产能，符合行业发展趋势，有利于加强公司核心竞争力，抓住市场发展机遇，提升市场占有率。

综上，公司已在汽车涂料行业竞争中探寻出符合自身定位的发展路径，随着新能源汽车涂料市场空间的稳步增长，公司能够满足下游需求变化的趋势。目前公司汽车涂料产品在手项目储备充足，客户开拓情况良好。公司将与其他国产涂料品牌形成良性竞争，力求抓住国内新能源汽车涂料供应链重塑的机遇，实现在汽车涂料领域的重大突破。因此，本次募投项目产能规划具备一定的合理性。

3、是否考虑前募产品投产对公司生产经营的影响

前募产品投产后对公司乘用车产品产能增长作用相对有限，前次募投项目“汽车部件用新型功能涂料改扩建项目”仅为改扩建项目，在不增加公司

厂区内总体产能的情况下，建设 500 吨汽车涂料产能仅满足公司短期内汽车涂料业务需求。

在产能利用率方面，截至 2023 年 9 月 30 日，公司涂料总产能为 5,400.00 吨，2023 年 1-9 月涂料产能利用率为 110.95%，未来随着乘用车领域业务量的增加，公司现有产能已无法满足未来乘用车领域业务的市场需求，2023 年度公司乘用车涂料产品销量已近 1,000 吨，因此，公司有必要提前做好汽车涂料业务产能规划。

在市场开拓方面，目前新能源汽车行业仍处于高速发展期，根据 EVTank 数据预测，2024 年中国新能源汽车销量将达到 1,180 万辆，同比增长 24%，随着新能源汽车产销量的稳步增长，将带动汽车涂料市场需求的增长。近年来，公司不断加深与比亚迪、蔚来、吉利、延锋国际、敏实集团等汽车终端和头部汽车零部件企业的合作伙伴关系，彼此相互赋能。在成功打造多个行业新标杆的同时，公司差异化产品的价值已经获得市场认可，在汽车涂料业务领域的行业口碑与影响力显著提升。随着未来公司在手项目相继落地量产，对公司产能也提出了挑战。

因此，公司在规划本次募投项目时已充分考虑前募产品投产对公司生产经营的影响，前次募投项目投产后的新增产能规模相对有限，公司需要提前进行产能布局以满足未来汽车涂料业务发展的需要。

4、是否存在产能消化风险及公司的应对措施

(1) 公司本次募投项目拥有足够的市场空间保障产能消化

1) 新能源汽车行业将进入高速发展期

近年来，全球新能源汽车市场呈现指数级增长，新能源汽车行业将进入高速发展期。具体参见本题回复“一、(三)、2、(2) 市场空间”。

2) 国家政策助力中国新能源汽车产业链高速发展

近年来，我国密集出台了鼓励新能源汽车发展的产业政策，在购置补贴、免征车辆购置税、用电价格、充电设施建设、公共机构购买新能源汽车等诸多方面给予了大量政策支持。根据《2030 年前碳达峰行动方案》，2030 年新增新能源、清洁能源动力的交通工具比例达到 40% 左右。根据国务院办公厅印发的

《新能源汽车产业发展规划（2021-2035年）》，到2035年，纯电动汽车成为新销售车辆的主流，公共领域用车全面电动化。

国家政策的鼓励与支持将进一步推动国内汽车产业链的发展。

3) 新能源汽车发展带动新的国产化供应链体系，为中国涂料企业提供发展机遇

我国汽车产业最初采取的是以市场换技术的战略，早期主要依靠与海外车企合资的方式，合资车企外方股东在供应链方面拥有绝对话语权，其结果导致中国汽车涂料市场基本被外资品牌垄断，这样的状况一直沿袭至今。根据中国涂料工业专业财经媒体《涂界》发布的“2023全球十大汽车涂料品牌排行榜”，以PPG、巴斯夫、艾仕得、立邦为首的外资企业占据了超80%的主流市场份额，国内企业的市场份额占比较低。

新能源汽车对于传统燃油汽车的替代将会是未来汽车行业发展的一大主流趋势。近年来，伴随着我国新能源汽车的快速发展，以比亚迪、吉利、广汽、蔚来、理想、小鹏等为代表的一批中国车企快速崛起，并开始在新新能源汽车赛道上重构国产化供应链体系。

新能源汽车产业链的每个环节，都将拥有千亿级以上的市场容量和市场需求，汽车涂料市场亦是如此。新能源车企为提高产品竞争力，会更愿意采用新技术与新材料，由此带来对新技术涂料产品的大量需求。同时，新能源车企也更愿意尝试新的设计理念，供应链更加开放，这也为从事汽车涂料业务的企业带来巨大的发展机遇。

(2) 公司制定了消化新增产能的具体措施，可有效消化新增产能

1) 依托高端消费电子领域竞争优势，锚定差异化竞争战略，打造核心竞争力

目前新能源汽车行业消费品属性增强，逐步趋同于公司深耕多年的高端消费电子领域。一方面，在汽车“新四化”时代，为满足消费者对产品快速迭代的需求，车企投放新车型的节奏越来越快，一辆车从过去10年-15年周期到现在车厂12个月-18个月必须推出新的汽车产品投放。新能源汽车正从过去耐用消费品的属性变成快销品的属性，与快速迭代的高端消费电子产品更为相似。

另一方面，新能源汽车消费群体更偏向于年轻化，而终端年轻化消费群体的消费习惯引导着新能源汽车朝着更具个性化、定制化方向发展。其中色彩就是个性化、定制化最直观的性能指标。车企需要满足消费者对高颜值外观、潮流化、多样化配色等各方面要求，这也将对相应的涂层产品提出了更高的要求。

在高端消费电子领域，公司在产品技术迭代、对色彩和效果的创新能力、快速响应及客户交互式研发等方面皆已拥有成熟的研发体系、销售模式，具备行业竞争优势，将有助于公司锚定差异化竞争战略，打造乘用车领域业务核心竞争力。

近年来全球高端消费电子产业链从海外转移到国内带来上游涂料的国产化逻辑已经充分演绎，而当前节点汽车涂料正处在复制高端消费电子涂料进口替代逻辑的初期。目前公司在汽车零部件涂料方面已经实现多点开花，汽车涂料进口替代逻辑正在从 0-1 兑现，公司汽车涂料业务未来有望实现跨越式增长。

2) 持续深化与战略客户的合作，拓展产品应用领域

在乘用车业务开拓初期，公司通过行业标杆产品及差异化产品战略，成功实现了该领域的技术与市场的双重突破。未来公司将持续深化与战略客户的合作，积极拓展产品应用领域。目前公司已成功从内饰件涂层料拓展至外饰件及其他部件，公司在汽车外饰件涂层应用的技术及市场突破，一方面将大幅提升公司产品在单车中的使用量和涂覆面积；另一方面，也体现了下游市场对公司产品在乘用车外观方面的应用认可，外饰件涂层在技术方面更加趋同于乘用车原厂漆标准要求，为公司本次募投项目产能消化奠定了良好的市场与技术基础。

3) 坚持头部标杆效应，推动业务多点开花

目前新能源车产品设计处于持续创新与探索阶段，市场热销车型将受到市场的广泛关注。公司通过行业标杆项目及差异化产品方案，可在市场上形成一定示范及推广效应。例如，随着公司内饰涂层产品在某品牌新发布车型的成功应用，该系列产品已逐步拓展至该品牌其他车型，其他终端品牌也在探索相关系统解决方案应用的可行性。

4) 近期多款热销车型项目持续落地量产，为未来业务增量打下坚实基础

随着公司多年来在乘用车领域的深耕发展，目前已实现多项技术和市场突破，与终端车企及配套供应商的合作不断深化。近年来公司项目呈持续落地量产态势，将为未来公司业务增量打下坚实基础。

5) 公司重视技术研发投入，为业务发展奠定了坚实的基础

公司坚持以技术为导向，以全球化的视野整合嫁接资源，拥有一批海内外具有丰富表面处理和功能涂层材料开发经验和应用经验的资深专家，同时积极引进乘用车涂料行业的专家、高层次科研人才，培育了一支研发经验丰富、创新能力高的高素质技术研发队伍。此外，公司下设“湖南松井研究院”、“广东松井研究院”、“上海松井研究院”、“北京松井研究院”，现已形成国内“华中-华东-华南”三大主要研发技术平台。

公司注重持续研发创新，不断加大研发投入。2020年至2022年研发投入分别为5,251.57万元、5,875.44万元以及7,452.16万元，研发投入占营业收入比例分别达12.07%、11.56%、14.93%。在研发方向上，公司聚焦新能源汽车行业发展趋势及技术动态，前瞻性开展了如系列汽车涂料用树脂、汽车专用色浆、汽车修补漆、汽车车身涂料等战略性项目，为公司未来乘用车领域业务的发展奠定了坚实的技术基础。

6) 建立全方位营销服务网络，满足客户产品需求

为更快速响应客户需求，公司围绕核心终端品牌及重点汽车零部件企业所在区域建立了集研发、销售为一体的全方位营销服务网络，可快速响应客户产品及研发各阶段需求，为未来新增项目产能消化提供有力支撑。

综上，公司已针对本次募投项目的实施准备了必要的产能消化措施，本次募投产品具有良好的产能消化基础。公司已在募集说明书“第三节 风险因素”之“三、其他风险”之“(一)募投项目相关的风险”中对新增产能消化风险进行了充分提示。

(四) 募投项目建设用地的建设进展，是否满足募投项目需求，是否存在相关实施障碍

1、募投项目建设用地的建设进展情况，是否存在相关实施障碍

本次募投项目“汽车涂料及特种树脂项目（一期）”项目用地位于湖南省株

洲市攸县高新技术产业开发区——商业路、龙山路、纬一路及外环路围合区域，公司已于 2024 年 3 月 6 日完成募投项目用地摘牌，并于 2024 年 3 月 6 日与攸县自然资源局签订《国有建设用地使用权出让合同》，目前尚未办理完毕不动产权证书、尚未开工建设；本次募投项目“补充流动资金”不涉及使用建设用地。

截至本回复出具日，本次募投项目用地已达到“通路、通电、通给水、通排水、通讯、土地平整”的状态，公司正在办理建设用地规划许可证、建设工程规划许可证及建筑工程施工许可证等相关审批手续。

综上，截至本回复出具日，公司已完成土地摘牌，并与攸县自然资源局签订《国有建设用地使用权出让合同》，募投项目用地尚未办理完毕不动产权证书。公司目前正在办理建设用地规划许可证、建设工程规划许可证以及建筑工程施工许可证等相关审批手续，本次募投项目建设预计不存在实施障碍。

2、是否满足募投项目需求

（1）募投项目用地地理位置优越，交通便利

攸县高新技术产业开发区近年来正在加快培育高分子新材料与精细化工产业链集群，本次募投项目作为精细化工生产项目，落户在攸县高新技术产业开发区内具有一定的区位优势，募投项目可有效利用区域内资源，同时区域内公路四通八达，与铁路、机场距离较近，具有便利的交通运输条件。

（2）募投项目用地所在区域拥有较为完善的基础设施条件

募投项目用地所在区域交通方便，水、电、气等公用工程等辅助生产设施完善，募投项目可以利用这些有利条件加快建设进度。

（3）募投项目用地符合当地有关土地政策、城市规划

根据《攸县国土空间总体规划（2021-2035）》，攸县致力于在现有的工业和能源基础上，优化升级，转型突破，打造湖南省新型工业和新能源基地，为产业发展注入新动力。攸县高新技术产业开发区目前正在大力培育高分子新材料与精细化工产业，聚集的高分子新材料与精细化工企业达 40 余家。本次募投项目用地符合当地工业布局和城市总体规划。

同时，根据攸县自然资源局和攸县高新技术产业开发区管理委员会出具的说明，确认项目用地符合湖南省土地政策、城市规划等相关要求。

综上，公司募投项目用地地理位置优越，交通便利，拥有较为完善的基础设施条件，符合当地有关土地政策、城市规划，能够满足募投项目需求。

二、中介机构核查事项

（一）核查程序

针对上述核查事项，保荐机构执行了以下核查程序：

1、访谈发行人本次募投项目建设主要负责人和研发人员、查阅本次募投项目可研报告，了解本次募投与现有业务的联系和差异，相关产品与前次募投产品在产品结构、技术路径、性能指标、应用领域等方面的差异性；

2、查阅汽车涂料相关国家及行业标准，查阅发行人相关产品第三方检测报告和内部检测报告，针对指标限值进行比较；

3、查阅近三年涂料行业及细分汽车涂料行业产业政策；

4、访谈发行人原核心技术人员李平及发行人负责研发管理及人力资源管理的相关人员，了解其离职情况及报告期内任职工作；获取其报告期内参与专利申请情况及其与公司签署的《劳动保密协议》；

5、访谈发行人管理人员及本次募投项目主要负责人，了解发行人战略规划、乘用车领域收入及本次募投项目相应的技术、市场、人员等储备情况，了解项目产能消化的应对措施；

6、查阅涂料及细分汽车涂料领域相关行业研究报告，访谈发行人负责乘用车涂料市场开拓及产品销售相关人员，了解发行人市场地位、行业规模、下游市场动态等情况；

7、访谈公司汽车涂料业务销售负责人，获取公司在手订单情况、了解相关客户开拓情况；通过公开信息检索可比公司新能源终端车厂认证情况、产能扩张情况；

针对第四项核查事项，保荐机构及律师执行了以下核查程序：

- 1、取得并查阅了发行人与攸县人民政府签订的《投资合同》；
- 2、取得并查阅了本次募集资金投资项目的《可行性研究报告》；
- 3、取得了发行人关于募投资项目用地取得及建设进展的书面说明；
- 4、取得并查阅了国有建设用地使用权出让、成交公告及相关附件、《国有建设用地使用权出让合同》；
- 5、查阅了发行人募投项目的立项及环评批复文件；
- 6、网络检索并查阅了《攸县国土空间总体规划（2021-2035）》。

（二）核查意见

经核查，保荐机构认为：

1、发行人本次募投资项目投资于主业，是对现有业务的进一步扩展；前募与本募产品在产品结构、技术路径、性能指标、应用领域等方面均存在差异性；本次募投项目的开展将丰富公司在乘用车涂料领域的产品种类，实现公司核心原材料的自主可控，扩大产能并分散经营风险，增强公司竞争力，不存在重复建设情形，本次募投项目建设具有必要性、紧迫性、合理性，能满足相关国家、行业标准及产业政策要求；

2、发行人原核心技术人员主要致力于高端消费电子领域的涂料研发工作，报告期内已逐步转向研发管理工作，其离职前已顺利完成工作交接，同时对公司商业机密存在保密义务，其离职对公司生产经营不存在重大不利影响；本次募投资项目系基于战略规划开展的建设项目，发行人在技术、市场、人员等方面已储备了实施基础，本次募投符合投向主业要求；

3、发行人本次募投项目已综合考量行业竞争格局、市场空间、下游需求变化、在手订单、客户开拓、可比公司产能扩张情况等因素，相关产能规划具有合理性；发行人已充分考虑前募产品投产对公司生产经营的影响，已针对新增产能制定产能消化应对措施，并在募集说明书中对产能消化风险进行了提示。

经核查，保荐机构及申报律师认为：

截至本回复出具日，发行人已完成土地摘牌，并与攸县自然资源局签订《国有建设用地使用权出让合同》，募投项目用地尚未办理完毕不动产权证书。发行人目前正在办理建设用地规划许可证、建设工程规划许可证以及建筑工程施工许可证等相关审批手续，本次募投项目建设预计不存在实施障碍。

发行人募投项目用地地理位置优越，交通便利，拥有较为完善的基础设施条件，符合当地有关土地政策、城市规划，能够满足募投项目需求。

问题 2.关于前次募投项目

根据申报材料，1) 2022 年 6 月，发行人将“高性能水性涂料建设项目”“汽车部件用新型功能涂料改扩建项目”“特种油墨及环保型胶黏剂生产扩能项目”“研发检测中心建设项目”的预定可使用状态日期从 2022 年 6 月推迟至 2024 年 6 月；2) 2022 年 6 月，公司变更部分募投项目投入金额，具体为调减“特种油墨及环保型胶黏剂生产扩能项目”的募集资金 2,778.35 万元、暂停并调减“公司全球营销网络及信息化建设项目”的募集资金 3,400.00 万元，将前述资金用于“高性能水性涂料建设项目”113.45 万元、“汽车部件用新型功能涂料改扩建项目”1,803.75 万元、“研发检测中心建设项目”4,261.15 万元；3) 截至 2023 年 11 月 30 日，“高性能水性涂料建设项目”“汽车部件用新型功能涂料改扩建项目”“特种油墨及环保型胶黏剂生产扩能项目”的募集资金使用进度比例分别为 39.01%、61.31%、22.38%。

请发行人说明：（1）“特种油墨及环保型胶黏剂生产扩能项目”“公司全球营销网络及信息化建设项目”大幅调减募集资金投入的原因及合理性，前次融资对该募投项目的规划是否审慎；（2）结合“高性能水性涂料建设项目”“汽车部件用新型功能涂料改扩建项目”“特种油墨及环保型胶黏剂生产扩能项目”的资金使用进度情况，说明项目面临的市场环境是否发生变化，使用进度与计划安排是否一致，是否存在实施障碍；（3）前次部分募投项目募集资金使用进度缓慢、延期、变更的相关因素在前次融资时是否可以合理预计，是否能按照延期后的时间达到预定可使用状态；（4）变更前后的非资本性支出及其占比情况。

请保荐机构和申报会计师对上述事项进行核查并发表明确意见。

一、发行人说明事项

（一）“特种油墨及环保型胶黏剂生产扩能项目”“公司全球营销网络及信息化建设项目”大幅调减募集资金投入的原因及合理性，前次融资对该募投项目的规划是否审慎

1、“特种油墨及环保型胶黏剂生产扩能项目”“公司全球营销网络及信息化建设项目”大幅调减募集资金投入的原因及合理性

公司于 2019 年对前次募投项目的投资概算、建设内容等进行了规划，2020 年 6 月公司上市后着手实施募投项目建设时，公司所处外部环境及市场环境情况均发生较大变化，具体如下：

（1）特种油墨及环保型胶黏剂生产扩能项目

前次募投项目“特种油墨及环保型胶黏剂生产扩能项目”主要为布局油墨、胶黏剂产品产能，搭建多类别、一体化的新型功能涂层材料产品体系对特种油墨及环保型胶黏剂产品进行扩产。项目原投资总额为 6,507.83 万元，建设期为 2 年。

公司首发募集资金于 2020 年 6 月入账后，公司按计划建设期积极推进本项目的实施，但受国内公共卫生事件反复影响，该项目施工进度一直未达预期，同时受宏观经济影响，公司短期内市场开拓进度不及预期；此外，随着相关技术的进步，项目所需的生产设备与检测设施不断迭代优化，单位设备的生产效率不断提高，公司在设备数量上有所调整，并通过询价、比价等措施，在设备匹配性、功能、配置同等条件下，可进一步降低部分设备采购成本。

经论证，为了充分匹配外部情况变化、有效提升募集资金使用效率，公司于 2022 年 6 月 10 日召开第二届董事会第十五次会议、第二届监事会第十三次会议，并于 2022 年 6 月 28 日召开 2022 年第二次临时股东大会审议通过了《关于部分募集资金投资项目变更的议案》，将该项目总投资额由 6,507.83 万元调减为 3,729.48 万元，并延长该项目建设完成期限至 2024 年 6 月。本次变更后，该项目原规划生产产品结构及产能不变，该项目结余募集资金 2,778.35 万元，将用于其他募投项目建设。

（2）公司全球营销网络及信息化建设项目

前次募投项目“公司全球营销网络及信息化建设项目”主要为围绕高端消费电子领域的终端品牌及其产业分布情况，结合其下游需求地域性分布特点进行全球营销网络布局，以快速实现全球化市场的有效渗透，该项目原投资总额为 4,000.00 万元。

公司首发募集资金于 2020 年 6 月入账后，公司积极推进本项目的实施，但

鉴于全球公共卫生事件反复等不可抗力因素，导致公司境外投资建设、跨境交通及市场开拓一定程度上受到一定影响。

经论证，考虑项目建设存在一定的不确定性，为进一步提高募集资金的使用效率，公司于 2022 年 6 月 10 日召开第二届董事会第十五次会议、第二届监事会第十三次会议，并于 2022 年 6 月 28 日召开 2022 年第二次临时股东大会审议通过了《关于部分募集资金投资项目变更的议案》，公司拟暂停实施该项目。本次变更后，该项目结余的募集资金 3,400.00 万元将用于其他募投项目的建设。

综上，公司根据当时外部环境及市场环境，判断短期内公共交通、跨国建设项目难以恢复，为高效使用募集资金，公司决定调减上述募投项目，并将部分募集资金投入发展趋势良好的“汽车部件用新型功能涂料改扩建项目”和“高性能水性涂料建设项目”，同时为进一步加强未来产品技术储备，增加了“研发检测中心建设项目”的投入，相关决策具有合理性。

此外，近年全球产业分工逐步深化，高端消费类电子等生产基地逐渐往东南亚、印度等低成本地区转移，随着跨国交通逐步常态化，为加速全球化布局、更快速响应客户需求，公司已于 2022 年年底通过自有资金投资建设越南生产基地，该生产基地已于 2023 年正式投入运营，后续将为东南亚下游市场客户需求提供有力保障，助力公司持续提高客户渗透率和系统营销能力。

2、前次融资对该募投项目的规划是否审慎

公司前次融资募投项目均经过充分、详细、科学的论证分析，且均由专业的可行性研究机构出具了可行性研究报告，并经过审慎合理的决策过程，相关项目的调减、延期主要系受外部及市场环境的影响，公司已履行了必要的审议及披露程序，上述募投项目的建设审慎、合理。

（二）结合“高性能水性涂料建设项目”“汽车部件用新型功能涂料改扩建项目”“特种油墨及环保型胶黏剂生产扩能项目”的资金使用进度情况，说明项目面临的市场环境是否发生变化，使用进度与计划安排是否一致，是否存在实施障碍；

1、项目资金使用进度情况

公司已制定了募集资金使用计划，前次募集资金已按照计划投入使用。根据天职国际出具的《前次募集资金使用情况鉴证报告》（天职业字[2023]53253号），公司前次募集资金截至2023年11月30日的使用进度情况如下表所示：

单位：万元

序号	项目名称	募集前承诺投资金额	募集后承诺投资金额	截止日实际投资金额	截止日使用比例	预定可使用状态日期
1	高性能水性涂料建设项目	15,994.36	16,107.81	6,283.09	39.01%	2024年6月
2	汽车部件用新型功能涂料改扩建项目	2,378.67	4,182.42	2,564.24	61.31%	2024年6月
3	特种油墨及环保型胶黏剂生产扩能项目	6,507.83	3,729.48	834.83	22.38%	2024年6月

注：经公司第二届董事会第十五次会议、第二届监事会第十三次会议及2022年第二次临时股东大会审议通过《关于部分募集资金投资项目变更的议案》等相关议案，对上述项目募集后承诺投资金额进行调整，同时将项目“预定可使用状态日期”延长至2024年6月。

2、项目面临的市场环境是否发生变化，使用进度与计划安排是否一致，是否存在实施障碍

（1）项目面临的市场环境是否发生变化

1) 国家产业政策支持引导新型功能涂层材料发展

前次募投项目包括高端消费电子领域用和乘用车领域的涂料、特种油墨、胶黏剂等新型功能涂层材料生产线的建设。新材料产业是国民经济的先导产业，亦是我国战略性新兴产业发展的基石，近年来，发达国家启动制造业回流和供应链重塑等政策，促使我国鼓励支持新材料产业自主发展，解决新材料“受制于人”的问题。报告期内国家出台了一系列支持性的政策，为行业发展创造有利条件。

2) 下游市场环境呈现向好态势

公司前次募投项目功能涂层材料主要应用于手机及相关配件、笔记本电脑及相关配件、可穿戴设备、智能家居等高端消费类电子领域和乘用车领域，相关市场环境呈向好态势，具体情况如下：

高端消费电子领域方面，行业整体呈现见底复苏状态。从下游细分领域来看，

智能手机虽近年来出货量持续低迷，但从 2023 年下半年来看，全球智能手机市场复苏迹象明显，根据 Canalys 预测，全球智能手机市场预计将在 2024 年恢复增长，出货量将达到 11.7 亿部；笔电方面，根据 IDC 预测，AI 浪潮影响下，多家电脑厂商将在 2024 年密集推出具备 AI 功能的新机型，功能升级刺激换机消费；可穿戴设备和智能家居亦在消费升级和 5G、物联网等新技术的刺激下，产品不断迭代。因此，高端消费电子领域未来仍具有较大发展空间。

乘用车领域方面，新能源汽车渗透率持续提升，公司产品下游市场空间持续扩大。2023 年全球新能源汽车销量基本呈现稳步上升态势，渗透率持续提升。另外以比亚迪、吉利、广汽、蔚来、理想、小鹏等为代表的一批中国车企快速崛起，开始在新能源汽车赛道上重构供应链体系，而国内涂料品牌具有研发本土化、供应当地化、响应快速化等优势，可更好的满足客户需求，将为中国涂料企业提供发展机遇。2024 年随着需求复苏、新车型持续推出、智能化、网联化以及快充等新技术带来的产品力提升，预计新能源乘用车的快速发展将为公司产品销售推广带来较大助力。因此，公司乘用车领域相关业务仍将保持高增长趋势。

综上，鉴于国家产业政策支持引导新型功能涂层材料发展、下游市场环境呈现向好态势，公司前次募投项目面临的市场环境未发生重大不利变化。

(2) 使用进度与计划安排是否一致，是否存在实施障碍

1) 高性能水性涂料建设项目

本项目变更后建设期为 4 年，预计 2024 年 6 月达到预定可使用状态。本项目进度计划内容包括前期准备阶段、土建施工与装修、设备采购与安装、人员招募与培训及调试、试车，具体安排如下：

序号	项目	建设期第 1 年				建设期第 2 年				建设期第 3 年				建设期第 4 年			
		Q1	Q2	Q3	Q4	Q1	Q2	Q3	Q4	Q1	Q2	Q3	Q4	Q1	Q2	Q3	Q4
1	前期准备阶段	■	■	■	■												
2	土建施工与装修							■	■	■	■						
3	设备采购与安装											■	■	■	■		
4	人员招募与培训															■	■

序号	项目	建设期第 1 年				建设期第 2 年				建设期第 3 年				建设期第 4 年			
		Q1	Q2	Q3	Q4	Q1	Q2	Q3	Q4	Q1	Q2	Q3	Q4	Q1	Q2	Q3	Q4
5	调试、试车																

截至本回复出具日，本项目车间主体工程已全部完工，投料设备、反应设备、管道安装已部分就位，正在进行设备安装调试，部分设备已完成选型，正在采购、安装中。本项目建设基本按照公司的规划稳步推进，资金支付进度将根据合同签订的时间节点分批进行支付。

2) 汽车部件用新型功能涂料改扩建项目

本项目变更后建设期为 4 年，预计 2024 年 6 月达到预定可使用状态。本项目进度计划内容包括前期准备阶段、方案设计、场地装修、设备采购安装、人员招募培训及调试、试车，具体安排如下：

序号	项目	建设期第 1 年				建设期第 2 年				建设期第 3 年				建设期第 4 年			
		Q1	Q2	Q3	Q4	Q1	Q2	Q3	Q4	Q1	Q2	Q3	Q4	Q1	Q2	Q3	Q4
1	前期准备阶段																
2	方案设计																
3	场地装修																
4	设备采购安装																
5	人员招募培训																
6	调试、试车																

截至本回复出具日，本项目已确定工艺优化方案、已完成厂房改造，主要设备已完成选型，自动化、智能化设备已经完成采购，正在安装测试中。本项目建设基本按照公司的规划稳步推进，目前建设进展情况良好，预计能够如期达到预定可使用状态，资金支付进度将根据合同签订的时间节点分批进行支付。

3) 特种油墨及环保型胶黏剂生产扩能项目

本项目变更后建设期为 4 年，预计 2024 年 6 月达到预定可使用状态。本项目进度计划内容包括前期准备阶段、场地装修、设备采购安装、人员招募培训及

调试、试车，具体安排如下：

序号	项目	建设期第 1 年				建设期第 2 年				建设期第 3 年				建设期第 4 年			
		Q1	Q2	Q3	Q4	Q1	Q2	Q3	Q4	Q1	Q2	Q3	Q4	Q1	Q2	Q3	Q4
1	前期准备阶段																
2	场地装修																
3	设备采购安装																
4	人员招募培训																
5	调试、试车																

截至本回复出具日，本项目场地装修阶段已经完成，相关设备正在分批采购、安装调试中。

综上，以上建设项目整体正按计划稳步推进，虽然各募投项目较最初可研预计实施节奏有所延后，但截至本回复出具日，“高性能水性涂料建设项目”及“汽车部件用新型功能涂料改扩建项目”按调整后计划有序推进，资金支付进度将根据合同签订的时间节点分批进行支付，项目建设预期将按照预定期限达到可使用状态，不存在实施障碍。“特种油墨及环保型胶黏剂生产扩能项目”实施进度目前晚于计划安排，基于宏观经济情况存在一定延期或变化风险，但该项目整体承诺投资金额仅为 3,729.48 万元，投资规模较小，对前次募投项目整体建设进展无重大影响。

（三）前次部分募投项目募集资金使用进度缓慢、延期、变更的相关因素在前次融资时是否可以合理预计，是否能按照延期后的时间达到预定可使用状态

1、前次部分募投项目募集资金使用进度缓慢、延期、变更的相关因素在前次融资时是否可以合理预计

前次部分募投项目募集资金使用进度缓慢、延期、变更的原因如下：

（1）高性能水性涂料建设项目

截至 2023 年 11 月 30 日，公司“高性能水性涂料建设项目”募集资金使用

比例为 39.01%，预定可使用状态日期延长至 2024 年 6 月，尚未支付的款项主要为分批采购设备款及质保金等。募集资金使用进度较慢、存在延期、变更情况的原因系：1）公司针对水性涂料技术持续性研发投入，生产工艺不断优化，为匹配优化后的生产工艺，公司对原设备购置清单及产线设计布局进行调整，如优化调整了部分生产设备与检测设备；2）受公共卫生事件影响，项目部分建设施工、设备安装调试工作受到影响，因此募集资金使用进度和预定可使用状态日期受到影响。

（2）汽车部件用新型功能涂料改扩建项目

截至 2023 年 11 月 30 日，公司“汽车部件用新型功能涂料改扩建项目”募集资金使用比例为 61.31%，预定可使用状态日期延长至 2024 年 6 月，尚未支付的款项主要为分批采购设备款及质保金等。该项目存在延期、变更情况的原因主要系：1）鉴于汽车涂料行业的成长空间广泛，公司积极布局新能源汽车市场，汽车领域相关产品销售成为公司业绩新增长点，因此公司提升项目投资金额，加大了项目生产设备与检验试验装置的投入；2）受公共卫生事件及公司实际经营情况影响，项目施工进度有所延长，因此募集资金使用进度和预定可使用状态日期受到影响。

（3）特种油墨及环保型胶黏剂生产扩能项目

截至 2023 年 11 月 30 日，公司“特种油墨及环保型胶黏剂生产扩能项目”募集资金使用比例为 22.38%，预定可使用状态日期延长至 2024 年 6 月，募集资金使用进度较慢、存在延期、变更情况的原因参见本题回复“（一）、1、‘特种油墨及环保型胶黏剂生产扩能项目’‘公司全球营销网络及信息化建设项目’大幅调减募集资金投入的原因及合理性”。

综上，项目使用进度缓慢、延期、变更的相关因素主要系受全球卫生公共事件、生产工艺持续优化等影响，项目部分设备购置及安装进度有所延迟；同时，受宏观经济影响，公司短期内市场开拓不及预期，相关因素系公司自身无法控制之事项，在申请前次募集资金时无法合理预计。

2、是否能按照延期后的时间达到预定可使用状态

截至本回复出具日，前次募投项目正有序推进中，“高性能水性涂料建设项目”及“汽车部件用新型功能涂料改扩建项目”预计于2024年6月前达到预定可使用状态，前次导致项目延期的相关因素的影响已经消除，相关因素不会影响本次募投项目的实施。“特种油墨及环保型胶黏剂生产扩能项目”，基于宏观经济情况存在一定延期或变化风险，但该项目整体承诺投资金额仅为3,729.48万元，投资规模较小，对前次募投项目整体建设进展无重大影响。

（四）变更前后的非资本性支出及其占比情况

前次募投项目变更前后非资本性支出的具体金额及占前次募集资金总额的比例情况如下：

单位：万元

项目	变更前		变更后		截至2023年11月30日	
	拟使用募集资金金额	其中：非资本性支出	拟使用募集资金金额	其中：非资本性支出	实际使用募集资金金额	其中：非资本性支出
高性能水性涂料建设项目	15,994.36	202.42	16,107.81	2,359.16	6,283.09	94.84
汽车部件用新型功能涂料改扩建项目	2,378.67	45.68	4,182.42	379.81	2,564.24	-
特种油墨及环保型胶黏剂生产扩能项目	6,507.83	96.14	3,729.48	979.03	834.83	-
公司全球营销网络及信息化建设项目	4,000.00	800.00	600.00	-	612.54	-
研发检测中心建设项目	8,337.60	163.7	12,598.75	117.31	12,598.75	117.31
补充公司流动资金	5,000.00	5,000.00	5,000.00	5,000.00	5,000.00	5,000.00
合计	42,218.46	6,307.94	42,218.46	8,835.31	27,893.45	5,212.15
非资本性支出占前次募集资金总额比例	14.94%		20.93%		12.35%	

注1：上表数据不包含超募资金部分；

2：“公司全球营销网络及信息化建设项目”承诺投资金额人民币600万元，截止2023年11月30日累计投入金额人民币612.54万元，超出部分是由于实际价格超出预测价格。

综上所述，剔除超募资金影响后，前次募投项目募集资金总额42,218.46万元，变更前募资金拟用于非资本性支出的金额为6,307.94万元，占比14.94%；变更后募资金拟用于非资本性支出的金额为8,835.31万元，占比20.93%；截至2023年11月30日，变更后实际用于非资本性支出的金额为5,212.15万元，占比

12.35%，均未超过募集资金投资总额的30%，符合《证券期货法律适用意见第18号》等相关监管规定。

二、中介机构核查事项

（一）核查程序

针对上述核查事项，保荐机构及申报会计师执行了以下核查程序：

1、查阅发行人前次募集资金使用报告、董事会决议、股东大会决议，了解募集资金使用情况、募投项目延期原因；

2、访谈发行人管理层，了解前次募投项目建设进展、前次募集资金后续使用计划、项目面临的市场环境等情况；

3、查阅发行人招股说明书、前次募集资金使用相关公告及相关可行性研究报告等文件；

4、查阅发行人前次募集资金账户使用台账、银行流水等资料，实地查看前次募投项目建设情况；

5、复核发行人关于前次募投项目变更前后非资本性支出金额的计算过程及结果，并进行重新计算，分析前次募投项目变更前后非资本性支出的具体金额及占前次募集资金总额的比例情况。

（二）核查意见

经核查，保荐机构及申报会计师认为：

1、“特种油墨及环保型胶黏剂生产扩能项目”“公司全球营销网络及信息化建设项目”大幅调减募集资金投入主要系根据当时外部环境及市场环境，判断短期内公共交通、跨国建设项目短期内难以恢复，为高效使用募集资金，发行人决定调减上述募投项目，相关决策具有合理性。发行人前次融资募投项目均经过充分、详细、科学的论证分析，且均由专业的可行性研究机构出具了可行性研究报告，发行人已履行了必要的审议及披露程序，上述募投项目的建设审慎、合理；

2、发行人整体正按计划投入前次募集资金，项目面临的市场环境未发生重大不利变化，“高性能水性涂料建设项目”及“汽车部件用新型功能涂料改扩建项目”正按计划稳步推进，不存在实施障碍；“特种油墨及环保型胶黏剂生产扩能项目”存在一定延期或变化风险，但该项目承诺投资规模较小，对前次募投项目整体建设进展无重大影响；

3、截至本回复出具日，前次募投项目正有序推进中，“高性能水性涂料建设项目”及“汽车部件用新型功能涂料改扩建项目”预计于2024年6月前达到预定可使用状态，前次导致项目延期的相关因素的影响已经消除，相关因素不会影响本次募投项目的实施；

4、发行人前次募投项目变更前后拟用于非资本性支出的金额占前次募集资金金额的比例分别为14.94%和20.93%，截至2023年11月30日，实际用于非资本性支出金额占比12.35%，均未超过30%，非资本性支出占比较低。

问题 3.关于融资规模与效益测算

根据申报材料，1) 发行人本次拟募集资金 62,000.00 万元，其中汽车涂料及特种树脂项目（一期）44,150.00 万元，补充流动资金 17,850.00 万元；2) 报告期内，发行人资产负债率分别为 11.39%、10.84%、10.40%、13.30%；2020-2022 年分红金额分别为 2,626.80 万元、2,945.20 万元、2,474.17 万元；3) 发行人预计项目达产年预计不含税销售收入为 189,823.01 万元，预计实现内部收益率 31.50%（税后）。

请发行人说明：（1）发行人本次募投各项目拟融资规模的具体构成的测算依据情况，单位产能建设面积与同行业可比公司类似项目的对比情况，设备购置的具体内容及测算价格的公允性；（2）结合发行人资产负债率、分红情况及资金缺口测算情况，说明本次募集资金规模的合理性，补充流动资金的具体用途，本次补流规模是否超过募集资金总额的 30%；资产负债率相对较低的情况下本次股权融资的必要性；（3）发行人本次募投各项目主要产品的定价、销量及毛利率的具体测算依据，本次募投项目新增折旧摊销情况，是否与发行人报告期内利润规模相匹配，相关效益测算的谨慎性。

请保荐机构和申报会计师对上述事项进行核查并发表明确意见。

一、发行人说明事项

（一）发行人本次募投各项目拟融资规模的具体构成的测算依据情况，单位产能建设面积与同行业可比公司类似项目的对比情况，设备购置的具体内容及测算价格的公允性；

1、拟融资规模的具体构成的测算依据情况

公司拟向不特定对象发行可转换公司债券募集资金总额不超过 62,000.00 万元（含本数），扣除发行费用后，募集资金拟用于以下项目：

单位：万元

序号	项目名称	项目预计总投资金额	拟投入本次募集资金金额
1	汽车涂料及特种树脂项目（一期）	59,446.01	44,150.00
2	补充流动资金	17,850.00	17,850.00

序号	项目名称	项目预计总投入金额	拟投入本次募集资金金额
	合计	77,296.01	62,000.00

(1) 汽车涂料及特种树脂项目（一期）

本项目总投资 59,446.01 万元，其中拟使用募集资金金额为 44,150.00 万元。本项目的投资构成情况如下：

单位：万元

序号	项目名称	投资金额	拟使用募集资金金额
1	建设投资	55,571.98	44,150.00
1.1	建筑工程费用	20,385.22	20,385.22
1.2	设备购置费	17,895.00	17,895.00
1.3	安装工程费	6,809.00	5,869.78
1.4	工程建设其他费用	5,430.76	-
1.5	基本预备费	5,052.00	-
2	铺底流动资金	3,874.03	-
	项目总投资	59,446.01	44,150.00

该项目募集资金主要投向于建筑工程费用、设备购置费用及安装工程费。上述各项涉及融资的项目投资构成的测算依据和测算过程如下：

1) 建筑工程费用

该项目建筑工程费用包括主要生产项目、辅助生产项目、公用工程项目和服务性工程项目相关的建筑工程费用，预计 20,385.22 万元。该项目拟在湖南省株洲市攸县高新技术产业开发区新建厂房及其他配套设施，相关费用系公司按照项目实际建设规划，参考市场价格标准、工作量及投入成本等因素进行估算。相关费用具体明细如下：

序号	建设工程内容	单位	数量	单价（元）	合价（万元）	备注
一、主要生产项目						
1	树脂厂房 A、B	m2	11,520	2,000	2,304.00	
2	涂料厂房 A、B	m2	11,520	2,000	2,304.00	
3	树脂罐区	m2	2,441	1,000	244.1	构筑物
4	溶剂罐区	m2	2,249	1,000	224.9	构筑物

序号	建设工程内容	单位	数量	单价 (元)	合价 (万元)	备注
5	甲类仓库 A、B	m2	2,808	2,200	617.76	
6	乙类仓库 A	m2	1,404	2,200	308.88	
7	丙类液体库 A、C、D	m2	7,776	2,000	1,555.20	
8	丙类固体库 A	m2	3,960	2,000	792	
9	固废仓库	m2	720	1,800	129.6	
小计					8,480.44	
二、辅助生产项目						
10	控制室	m2	1,140	2,500	285	
11	质检楼	m2	5,760	2,800	1,612.80	
12	机修厂房	m2	600	2,500	150	
13	动力厂房	m2	4,624	2,800	1,294.72	
小计					3,342.52	
三、公用工程项目						
14	循环水池	m3	2,500	1,000	250	构筑物
15	消防水站	m2	480	2,800	134.4	
16	消防水池	m3	1,200	1,000	120	构筑物
17	污水处理站	m2	208	2,800	58.24	
18	污水处理池	m3	3,150	1,500	472.5	构筑物
19	初期雨水池、事故水池	m3	4,500	1,000	450	构筑物
20	尾气处理	m2	720	1,000	72	构筑物
21	锅炉房	m2	912	2,800	255.36	
22	总图 (道路及广场)	m2	58,100	400	2,324.00	构筑物
23	总图 (围墙)	m	1,130	1,000	113	构筑物
24	总图 (绿化)	m2	12,600	50	63	构筑物
25	外管架	项	1	2,000,000	200	构筑物
小计					4,512.50	
四、服务性工程项目						
26	办公大楼	m2	6,960	3,000	2,088.00	
27	服务楼	m2	1,800	2,500	450	
28	研发楼	m2	5,800	2,500	1,450.00	
29	主门卫及消控室	m2	80	4,000	32	
30	北门卫	m2	36	4,000	14.4	
31	垃圾站	m2	38.4	4,000	15.36	

序号	建设工程内容	单位	数量	单价（元）	合价（万元）	备注
小计					4,049.76	
合计					20,385.22	

注 1：建筑工程单价中包含室内配套水、电、消防、暖通的费用；

2：上表中部分工程项目为构筑物，不占用建筑面积。

2) 设备购置费

本项目设备分为定型设备及非标设备。定型设备原则上选用成熟可靠的国内外设备，如卧式砂磨机、分散釜及密封效果好的隔膜泵等；非标设备主要为反应釜、稀释釜、调和槽类（带搅拌）、计量槽、贮罐、塔、冷凝器和换热器类，设计原则主要为：一是适合工艺参数的需要；二要结构合理，满足设备强度和安全方面的要求；三要选材经济实用，制造维护方便。设备材质根据工艺条件和操作工况，采用与之适应的不锈钢或其它材质。本项目设备购置费预计采购金额 17,895.00 万元。相关设备系公司为建设新一代现代化自动生产线，满足汽车客户的质量标准要求而新添相关行业先进设备，设备采购数量主要依据规划的产能所需的设备确定，设备采购价格系公司基于过往项目建设经验，同时参照市场相同或类似设备市场价格进行估算。相关费用具体明细如下：

序号	费用名称	单位	数量	单价（元）	合价（万元）
一、树脂厂房					
1	反应釜	台	34	728,000.00	2,475.20
2	稀释釜	台	6	548,000.00	328.80
3	换热器	台	44	118,000.00	519.20
4	储槽	台	102	128,000.00	1,305.60
5	泵	台	164	35,000.00	574.00
6	过滤机	台	8	250,000.00	200.00
7	灌装机	套	4	66,000.00	26.40
8	起重设备	套	4	250,000.00	100.00
9	搬运车	台	24	27,000.00	64.80
10	防爆电子移动秤	台	12	5,000.00	6.00
小计					5,600.00
二、涂料厂房					
11	分散釜	台	80	385,000.00	3,080.00

序号	费用名称	单位	数量	单价（元）	合价（万元）
12	夹套分散釜	台	6	480,000.00	288.00
13	密封分散釜	台	8	590,500.00	472.40
14	卧式砂磨机	台	16	175,000.00	280.00
15	换热器	台	46	118,000.00	542.80
16	储槽	台	120	128,000.00	1,536.00
17	泵	台	180	35,000.00	630.00
18	过滤机	台	8	250,000.00	200.00
19	起重设备	套	4	250,000.00	100.00
20	搬运车	台	24	27,000.00	64.80
21	防爆电子移动秤	台	12	5,000.00	6.00
小计					7,200.00
三、树脂罐区					
22	贮罐 50/5.5	台	22	106,362.00	234.00
23	输送泵	台	44	15,000.00	66.00
小计					300.00
四、涂料罐区					
24	贮罐 100	台	30	236,667.00	710.00
25	输送泵	台	60	15,000.00	90.00
小计					800.00
五、冷冻站设备					
26	冷冻站设备	套	1	1,800,000.00	180.00
小计					180.00
六、控制系统 DCS					
27	控制系统 DCS	套	1	5,000,000.00	500.00
小计					500.00
七、分析化验					
28	分析化验	套	1	800,000.00	80.00
小计					80.00
八、机电仪修					
29	机电仪修	套	1	500,000.00	50.00
小计					50.00
九、循环水站（含水池设备）					
30	冷却塔 840m3/h	台	6	250,000.00	150.00

序号	费用名称	单位	数量	单价 (元)	合价 (万元)
31	循环水泵	台	7	50,000.00	35.00
小计					185.00
十、消防水站设备					
32	消防水站设备	套	1	500,000.00	50.00
小计					50.00
十一、污水处理设备					
33	污水处理设备	套	1	2,000,000.00	200.00
小计					200.00
十二、尾气处理设备					
34	尾气处理设备	套	1	8,000,000.00	800.00
小计					800.00
十三、变配电设备					
35	高压开关柜 GZS1-12 型	台	23	100,000.00	230.00
36	电 力 变 压 器 M-SCBH15-2500/10	台	6	400,000.00	240.00
37	高压启动器 QX10	台	3	100,000.00	30.00
38	低压配电柜 GCS	台	120	41,000.00	492.00
39	变频器	台	194	20,000.00	388.00
40	动力箱 Mi1000	台	80	15,000.00	120.00
小计					1,500.00
十四、锅炉设备					
41	高温导热油锅炉热功率 1.4MW	套	1	2,100,000.00	210.00
42	蒸汽锅炉 Q=4t/h	套	2	1,200,000.00	240.00
小计					450.00
合计					17,895.00

3) 安装工程费

安装工程费主要为设备安装费用、主要材料及安装费用，拟投资总额为 6,809.00 万元，其中拟使用募集资金金额 5,869.78 万元。本项目安装工程费用主要系公司及可研机构根据涂料建设工程项目过往建设项目经验进行测算。其中，与生产相关的主要生产设备，如树脂厂房、涂料厂房相关设备，其安装工程费按照设备购置费的 35% 测算；辅助生产项目和公用工程项目的安装工程费主要依据

过往建设项目经验测算。

(2) 补充流动资金

公司拟使用本次募集资金中的 17,850.00 万元用于补充流动资金。结合营运资金需求测算，公司未来三年营运资金缺口为 21,338.05 万元；此外，在本次募投项目“汽车涂料及特种树脂项目（一期）”投资总额中将新增基本预备费和铺底流动资金投入合计 8,926.03 万元。因此，考虑未来三年营运资金缺口及本次募投建设项目流动性资金需求合计资金需求超过 30,264.08 万元，具体测算过程参见本题回复“一、（二）、1、结合发行人资产负债率、分红情况及资金缺口测算情况，说明本次募集资金规模的合理性”。因此，公司拟使用募集资金 17,850.00 万元用于补充流动资金，具体包括补充营运资金和未来募投项目流动性资金需求，具有必要性及合理性。

综上，拟使用本次募集资金的融资规模系基于实际需要投入金额进行测算，具备合理性。

2、单位产能建设面积与同行业可比公司类似项目的对比情况

本次募投项目“汽车涂料及特种树脂项目（一期）”的建筑面积为 68,146.40 平方米。鉴于可比公司金力泰的建设项目为自有资金投资，相关建设信息披露较少，因此新增同类产品可比公司争光股份、麦加芯彩相关建设项目进行比较。公司本次募投项目单位产能建设面积情况与近年来同行业可比公司的可比募投项目具体情况如下表所示：

公司名称	公告材料	建设项目名称	主要产品	设计产能 (吨/年)	建设面积 (平方米)	单位产能 建设面积 (平方米/ 吨/年)
东来技术	招股说明书	万吨水性环保汽车涂料及高性能色漆(一期扩建及技改项目)项目 <small>注1</small>	水性汽车涂料	10,000	7,833.00 ^{注1}	0.78
争光股份	招股说明书	年产2,300吨大孔吸附树脂技术改造项目	大孔吸附树脂	2,300	8,488.70 ^{注2}	3.69
麦加芯彩	招股说明书	新建年产七万吨高性能涂料项目	高性能涂料	70,000	29,912.00 ^{注3}	0.43

公司名称	公告材料	建设项目名称	主要产品	设计产能 (吨/年)	建设面积 (平方米)	单位产能 建设面积 (平方米/ 吨/年)
平均值	-	-	-	-	-	1.63
本次募投	募集说明书	汽车涂料及特种树脂项目（一期）	汽车涂料、特种树脂	57,230 ^{注4}	68,146.40	1.19

注 1：东来技术建设项目中包括高性能色漆项目为升级改造项目，因该项目未披露面积、不直接新增产能，因此仅列示万吨水性环保汽车涂料项目信息；

2：争光股份未披露该项目建筑面积，相关列示面积系根据其披露的项目产权证对应的建筑面积之和；

3：麦加芯彩在建设工程明细中未披露其公用辅助工程的工程量面积；

4：松井股份本次募投项目设计产能包括 33,000 吨汽车部件涂料及 24,230 吨合成树脂。

单位产能建设面积与同行业类似建设项目相比，本次募投项目略低于平均值。单位产能建设面积高于东来技术和麦加芯彩，主要系：1）随着《关于印发危险化学品企业安全分类整治目录（2020 年）的通知》（应急〔2020〕84 号）《建筑防火通用规范》（GB55037-2022）《石油化工建筑物抗爆设计标准》（GB/T50779-2022）及《精细化工企业工程设计防火标准》（GB51283-2020）等规定与标准的推出，项目建设在建（构）筑物、控制室、民建单体与工业建筑、管道布置、仓储设备、电气设施配置等多领域安全、防火间距要求不断更新和压实；2）公司在项目建设规划上分期建设实施，同时基于经济因素的考虑，将大部分辅助生产项目、公用工程项目、服务型工程项目主要建设投资（土建及涉及配套）规划在此次一期项目建设中；3）攸县高新区作为专业化工园区，对于园区环保、消防、应急等方面的要求较高，公司增加了相关辅助设备投入，占用了部分建筑面积。因此，公司单位产能建设面积较东来技术和麦加芯彩类似建设项目偏高具有合理性。

3、设备购置的具体内容及测算价格的公允性

设备购置的具体清单参见本题回复“一、（一）、1、（1）、2）设备购置费”。

相关设备系公司为建设新一代现代化自动生产线，满足汽车客户的质量标准要求而新添相关行业先进设备，设备采购数量主要依据规划的产能所需的设备确定，设备采购价格系公司基于过往项目建设经验，同时参照市场相同或类似设备

市场价格进行估算。本次募投项目与近期同行业可比建设项目对比情况如下所示：

分类	公司	建设项目名称	产品	设计产能（吨/年）	设备购置费及设备安装费 ^{注1} （万元）	单位产能设备投资(万元/吨)
可比项目	东来技术	万吨水性环保汽车涂料及高性能色漆（一期扩建及技改项目）项目	水性汽车涂料	10,000	8,930	0.89
可比项目	争光股份	年产 2,300 吨大孔吸附树脂技术改造项目	大孔吸附树脂	2,300	1,978	0.86
可比项目	麦加芯彩	新建年产七万吨高性能涂料项目	高性能涂料	70,000	18,684 ^{注2}	0.27
平均值	-	-	-	-	-	0.67
本次募投	本公司	汽车涂料及特种树脂项目（一期）	汽车涂料、树脂	57,230 ^{注3}	24,704	0.43

注 1：鉴于可比项目公开资料将设备购置费与设备安装费合并列示，无法单独拆分设备购置费，为保持可比性，单位产能设备投资=设备购置费及设备安装费/项目设计产能；

2：麦加芯彩建设项目投资情况未披露设备安装费用；

3：松井股份本次募投项目设计产能包括 33,000 吨汽车零部件涂料及 24,230 吨合成树脂。

经对比，公司本次募投项目单位产能设备投资金额在可比公司区间范围内，低于东来技术和争光股份建设项目，主要系：1）随着科技进步和公司研发能力不断提升，相关生产设备及检测设备不断升级迭代，在精度、功能、配置同等条件下，本次募投项目将采购市场上更具性价比的设备；2）本次募投项目将新增 33,000 吨汽车涂料及 24,230 吨配套树脂产能，规模效应明显，因此单位产能设备投资略低。本次募投项目单位产能设备投资高于麦加芯彩建设项目，主要系：1）麦加芯彩新建年产七万吨高性能涂料项目新增 70,000 吨高性能水性涂料产能，规模效应更加明显；2）公司本次募投项目基于经济化生产目的，将大部分环保、变配电及其他生产辅助及公用设施设备规划在此次一期项目建设，提升了本募项目单位产能设备投资金额。综上，本次募投项目设备购置费具备公允性。

（二）结合发行人资产负债率、分红情况及资金缺口测算情况，说明本次募集资金规模的合理性，补充流动资金的具体用途，本次补流规模是否超过募集资金总额的30%；资产负债率相对较低的情况下本次股权融资的必要性

1、结合发行人资产负债率、分红情况及资金缺口测算情况，说明本次募集资金规模的合理性

(1) 资产负债率情况

报告期内，公司资产负债率情况与同行业可比公司比较情况如下：

项目	2023年 9月30日	2022年 12月31日	2021年 12月31日	2020年 12月31日
飞凯材料	39.26%	39.52%	44.59%	47.30%
广信材料	39.80%	47.85%	40.50%	26.52%
金力泰	33.57%	31.24%	28.79%	27.89%
东来技术	44.33%	31.99%	13.46%	10.80%
可比公司均值	39.24%	37.65%	31.84%	28.13%
本公司	13.30%	10.40%	10.84%	11.39%

报告期内，公司资产负债率分别为 11.39%、10.84%、10.40% 及 13.30%，公司资产负债率较同行业可比公司更为稳健，最近一期公司资产负债率呈上升趋势，公司未来出于业务发展需要资金需求将随之提升。通过本次可转债融资，在不考虑其他资产负债因素变动的情况下，公司资产负债率将上升至 38.75%。由于可转债融资成本较低，且可与募投项目长期资产投资的期限相匹配，通过可转债融资契合现阶段公司资产结构和发展需要，本次新增募集资金具有合理性及必要性。

(2) 分红情况

公司最近三年的现金分红情况如下：

单位：万元

分红年度	现金分红金额（含税）	分红年度合并报表中归属于上市公司普通股股东的净利润	占合并报表中归属于上市公司普通股股东的净利润的比率
2022 年度	2,474.17	8,225.09	30.08%
2021 年度	2,945.20	9,739.49	30.24%
2020 年度	2,626.80	8,717.99	30.13%
最近三年累计现金分红金额			8,046.17
最近三年实现的合并报表年均可分配利润			8,894.19

分红年度	现金分红金额（含税）	分红年度合并报表中归属于上市公司普通股股东的净利润	占合并报表中归属于上市公司普通股股东的净利润的比率
比例			90.47%

公司上市以来严格按照《公司章程》的规定实施了现金分红，报告期内现金分红占合并报表中归属于上市公司普通股股东的净利润的比例分别为 30.13%、30.24%、30.08%，符合《公司章程》的规定并履行了相应的审批程序。整体分红规模适中、稳定。符合证监会《关于进一步落实上市公司现金分红有关事项的通知》《上市公司监管指引第 3 号-上市公司现金分红》的相关规定。

公司现金分红计划基于日常生产经营、项目建设资本性支出等业务的实际需求，兼顾分红政策的连续性和相对稳定性的要求，本着回报股东、促进公司稳健发展的综合考虑因素下实施，不存在异常大额分红的情形，不影响本次募集资金规模的合理性。

（3）资金缺口测算情况

综合考虑公司货币资金及交易性金融资产情况、利润累积、最低现金保有量、投资项目资金需求、营运资金需求、现金分红所需资金等因素，在不考虑本次可转债融资建设项目资金需求的情况下，公司总体资金缺口为 31,573.59 万元，具体测算过程如下：

单位：万元

项目	计算公式	金额
货币资金及交易性金融资产余额	①	35,935.91
其中：IPO 募投项目存放的专项资金、信用证及票据保证金等受限资金	②	24,572.01
可自由支配资金	③=①-②	11,363.90
未来三年预计自身经营利润积累	④	24,675.28
最低现金保有量	⑤	18,628.42
已审议的投资项目资金需求（不包含使用募集资金投入的金额）	⑥	19,600.14
未来三年新增营运资金需求	⑦	21,338.05
未来三年预计现金分红所需资金	⑧	8,046.17

项目	计算公式	金额
总体资金需求合计	⑨=⑤+⑥+⑦+⑧	67,612.78
总体资金缺口	A=⑨-③-④	31,573.59

上述表中可自由支配资金、未来三年预计自身经营利润积累、最低现金保有量、已审议的投资项目资金需求、未来三年新增营运资金需求、未来三年预计现金分红所需资金测算过程如下：

1) 可自由支配资金

截至 2023 年 9 月 30 日，公司货币资金及交易性金融资产余额为 35,935.91 万元，扣除 IPO 募投项目存放的专项资金、信用证及票据保证金等受限资金后，公司可自由支配资金为 11,363.90 万元。

2) 未来三年预计自身经营利润积累

根据 2022 年度报告，公司 2022 年实现归属于母公司所有者的净利润为 8,225.09 万元，根据谨慎性原则，假设未来三年净利润规模维持不变（此处仅用于测算未来三年预计自身经营利润积累情况，不构成公司盈利预测或业绩承诺，投资者不应据此进行投资决策），经测算，公司未来三年预计自身经营积累为 24,675.28 万元。

3) 最低现金保有量

最低现金保有量系公司为维持其日常营运所需要的最低货币资金，根据最低现金保有量=年付现成本总额÷货币资金周转次数计算。货币资金周转次数（即“现金周转率”）主要受净营业周期（即“现金周转期”）影响，净营业周期系外购承担付款义务到收回因销售商品或提供劳务而产生应收款项的周期，故净营业周期主要受到存货周转期、应收款项周转期及应付款项周转期的影响。净营业周期的长短是决定公司现金需要量的重要因素，较短的净营业周期通常表明公司维持现有业务所需货币资金较少。

根据公司 2022 年财务数据测算，公司在现行运营规模下日常经营需要保有的最低货币资金为 18,628.42 万元，具体测算过程如下：

财务指标	计算公式	计算结果(万元、天)
最低现金保有量	①=②÷③	18,628.42
2022 年度付现成本总额	②=④+⑤-⑥	40,377.93
2022 年度营业成本	④	24,901.24
2022 年度期间费用总额	⑤	17,299.65
2022 年度非付现成本总额	⑥	1,822.96
货币资金周转次数（现金周转率）	③=365÷⑦	2.17
净营业周期（现金周转期）	⑦=⑧+⑨-⑩	168.39
2022 年存货周转期	⑧	98.17
2022 年应收款项周转期	⑨	207.64
2022 年应付款项周转期	⑩	137.42

注 1：期间费用包括销售费用、管理费用、研发费用以及财务费用；

2：非付现成本总额包括当期固定资产折旧、使用权资产折旧、无形资产摊销以及长期待摊费用摊销；

3：存货周转期=365/存货周转率；

4：应收款项周转期=365*（平均应收账款账面余额+平均应收票据账面余额+平均应收款项融资账面余额+平均预付款项账面余额）/营业收入；

5：应付款项周转期=365*（平均应付账款账面余额+平均应付票据账面余额+平均合同负债账面余额）/营业成本。

4) 已审议的投资项目资金需求

截至本回复出具日，公司已审议的投资项目主要为“研发检测中心建设项目”，该项目拟投资总额为 42,024.66 万元，拟使用前次募集资金投资合计 21,000.66 万元，使用自有资金投资 21,024.66 万元。截至 2023 年 11 月 30 日，公司后续拟投入的自有资金为 19,600.14 万元（按累计在建工程余额扣减募集资金已使用金额计算自有资金已投入金额）。

5) 未来三年业务增长新增营运资金需求

公司补充流动资金规模估算是依据公司未来流动资金需求量确定，即根据公司最近三年流动资金的实际占用情况以及各项经营性流动资产和经营性流动负债占营业收入的比重，以估算的 2023-2025 年营业收入为基础，按照销售百分比法对构成公司日常生产经营所需要的流动资金进行估算，进而预测公司未来生产经营对流动资金的需求量。参考公司近五年营业收入平均增长率，选取 24%作为

未来三年营业收入增长率进行预测，公司未来三年新增营运资金需求为 21,338.05 万元。

6) 未来三年预计现金分红所需资金

在预计未来三年现金分红所需资金时，拟采取 2020 年度至 2022 年度公司现金分红（含税）金额（不含以现金方式回购股份计入现金分红的金额）平均值作为未来三年年均现金分红金额，预计未来三年现金分红（不含以现金方式回购股份计入现金分红的金额）所需资金总额为 8,046.17 万元。

结合前述资金缺口测算，公司目前面临的资金缺口金额约为 31,573.59 万元，而本次募投建设项目“汽车涂料及特种树脂项目（一期）”总投资金额 59,446.01 万元，合计资金缺口为 91,019.60 万元，高于本次拟募集资金总额 62,000.00 万元，因此，公司本次募集资金总额具有合理性。

结合营运资金需求测算，公司未来三年营运资金缺口为 21,338.05 万元。同时，公司为保持技术领先优势，未来仍将继续加大研发投入，持续进行产品创新、储备行业关键技术。此外，在本次募投项目“汽车涂料及特种树脂项目（一期）”投资总额中将新增基本预备费和铺底流动资金投入合计 8,926.03 万元。因此，考虑未来三年营运资金缺口及本次募投建设项目流动性资金需求合计资金需求超过 30,264.08 万元，本次补充流动资金规模具有合理性。

综上，公司资产负债率与同行业相比不存在异常，通过可转债融资契合现阶段公司资产结构和发展需要；公司分红符合相关法律法规的规定，不影响本次募集资金规模的合理性；根据资金缺口测算结果，本次募集资金规模具有合理性。

2、补充流动资金的具体用途

报告期内，在高端消费类电子领域，为满足产品迭代周期短，创新质量要求高的需求，公司持续加大研发投入，在确定产品技术方案、实验室模拟客户环境检测、终端测试、模厂测试等各研发环节投入大量资源，力求夯实公司技术基础，持续保障技术产出；在乘用车、特种装备领域，公司持续对关键原材料与前沿涂层产品、涂装技术开发研究，主动进行产品技术升级迭代，着力解决客户痛点及难题。公司持续引进人才，研发人员由 2020 年末的 151 人增长至 240 人，人

员规模持续增加，研发费用支出较大。同时，为了开拓客户资源、高质量服务客户，报告期内公司管理费用、销售费用也呈现上升趋势，拉高了公司的资金需要。另外，公司报告期内业务经营情况良好，未来随着前次募投项目达产，产品种类进一步丰富、产销规模将有所提升，与此同时，公司原材料采购的资金需求将随之增加。此外，本次募投项目的实施也需要大量铺底流动资金等非资本性支出，公司将视情况将本次补充流动资金用于募投项目的非资本性支出。

本次补充流动资金具体主要用于未来随着公司业务规模增长而增加的营运成本，如员工薪酬、原材料采购、研发费用、销售费用、管理费用等公司日常生产经营相关的非资本性支出，并将根据本次募投项目建设情况，将补充流动资金用于募投项目的铺底流动资金等非资本性支出。本次补充流动资金将有助于公司缓解资金压力，增强公司研发能力、生产能力、资金实力、抗风险能力以及生产经营的灵活性和应变力，助力公司提升核心竞争力、扩大业务规模、保持行业竞争优势、提高持续经营能力。

3、本次补流规模是否超过募集资金总额的30%

公司拟向不特定对象发行可转换公司债券募集资金总额不超过 62,000.00 万元（含本数），扣除发行费用后，募集资金拟用于以下项目：

单位：万元

序号	项目名称	总投资额	拟使用募集资金
1	汽车涂料及特种树脂项目（一期）	59,446.01	44,150.00
2	补充流动资金	17,850.00	17,850.00
合计		77,296.01	62,000.00

汽车涂料及特种树脂项目（一期）项目总投资 59,446.01 万元，其中拟使用募集资金金额为 44,150.00 万元。本项目的投资构成情况如下：

单位：万元

序号	项目名称	投资金额	拟使用募集资金金额	拟使用募集资金是否属于资本性支出
1	建设投资	55,571.98	44,150.00	是
1.1	建筑工程费用	20,385.22	20,385.22	是

序号	项目名称	投资金额	拟使用募集资金金额	拟使用募集资金是否属于资本性支出
1.2	设备购置费	17,895.00	17,895.00	是
1.3	安装工程费	6,809.00	5,869.78	是
1.4	工程建设其他费用	5,430.76	-	/
1.5	基本预备费	5,052.00	-	/
2	铺底流动资金	3,874.03	-	/
项目总投资		59,446.01	44,150.00	

根据《证券期货法律适用意见第 18 号》规定：“募集资金用于支付人员工资、货款、预备费、市场推广费、铺底流动资金等非资本性支出的，视为补充流动资金”。本次汽车涂料及特种树脂项目（一期）项目募集资金拟全部用于建筑工程费用、设备购置费、安装工程费等资本性支出，不存在视为补充流动资金的情形。因此，本次募集资金补流规模为 17,850.00 万元，占募集资金总额的 28.79%，未超过 30%。

4、资产负债率相对较低的情况下本次股权融资的必要性

报告期内，公司采取稳健经营的策略，资产负债率一直控制在相对较低水平，在该情况下进行本次股权融资的必要性如下：

（1）本次募投项目投资总额较大，存在较大的资金缺口且具有紧迫性

目前，新能源汽车行业重构国产化供应链体系将为国产涂料企业带来发展机遇，公司现有产能及在建产能无法满足未来乘用车领域业务的市场需求，公司急需进行专业化的汽车涂料产线建设以满足日益增长的业务需求，本次募投项目的实施具有紧迫性。具体参见本回复“问题 1、一、（一）、2、（2）在前募尚未建成的情况下，本次募投项目建设是否具有必要性、紧迫性、合理性，是否存在重复建设情形”。

本次募投项目总投资额为 59,446.01 万元，拟使用募集资金 44,150.00 万元，剩余资金缺口通过自有资金或其他自筹方式补足。若公司本次募投项目全额采用传统银行融资渠道进行资金自筹，相对于本次股权融资存在以下劣势：1）传统银行融资渠道融资成本较高，公司偿付本息压力较大，不利于公司日常经营；2）

传统银行融资渠道对于工程建设项目类贷款审批较为严格、周期较长、额度较小，无法完全匹配项目资金需求，可作为剩余资金缺口自筹补足的形式。

本次发行方式为向不特定对象发行可转换公司债券，融资成本相对较低，且可与募投项目长期资产投资的期限相匹配，通过可转债融资契合现阶段公司资产结构和发展需要，因此，本次股权融资具有必要性。

(2) 本次股权融资有利于公司延续稳健的经营政策，进一步优化资本结构

长期以来，公司经营政策稳健，资产负债率一直处于较低水平。可转债是一种具有股票和债券双重属性的融资工具，通过本次向不特定对象发行可转债，公司可进一步平衡债务和股权的比例，优化资本结构，减少财务风险，进一步提升经营质量和运营效率。

本次股权融资是对公司稳健经营政策的延续，相对较低的资产负债率是公司抵御外部风险和应对市场波动的有力保证。通过本次融资，公司可以更加自主和灵活的选择经营政策，并结合市场情况决定资本性支出、利润分配等重大事项，在外部市场环境迅速变化的情况下，公司可兼顾市场机遇把握能力及抗风险能力，实现公司稳步发展。

(三) 本次募投各项目主要产品的定价、销量及毛利率的具体测算依据，本次募投项目新增折旧摊销情况，是否与发行人报告期内利润规模相匹配，相关效益测算的谨慎性

1、本次募投各项目主要产品的定价、销量及毛利率的具体测算依据

本次募投项目产品的定价、销量及毛利率测算情况如下：

项目	单位	T+1	T+2	T+3	T+4	T+5	T+6~T+8	T+9~T+13
销售数量	吨	建设期	建设期	建设期	9,900.00	23,100.00	33,000.00	33,000.00
销售价格	万元/吨				5.75	5.75	5.75	5.75
营业收入	万元				56,946.90	132,876.11	189,823.01	189,823.01
毛利率	%				20.54%	32.29%	34.94%	35.32%

注：销售单价和销售收入均为不含税金额。

(1) 产品定价测算依据

公司结合汽车涂料产品历史对外销售均价，参考在手订单价格区间及对未来市场的判断，对产品定价做出测算，具体定价为5.75万元/吨。

报告期内，公司汽车涂料产品单价与同行业公司相关产品单价对比情况如下：

单位：万元/吨

项目	2023年1-9月	2022年	2021年	2020年	均价
东来技术	未披露	5.45	6.54	6.52	6.17
金力泰	未披露	1.88	1.70	1.69	1.76
本公司（乘用车领域涂料产品）	7.32	6.07	6.39	5.79	6.40
本次募投各项目主要产品定价	5.75				

注：金力泰选取合并口径营业收入、销量数据测算；东来技术选取汽车售后修补涂料及汽车新车内外饰件、车身涂料的营业收入、对应销量数据测算。数据均来自于上市公司定期报告。

本次募投项目主要产品定价低于报告期内公司汽车涂料平均单价 6.40 万元/吨，主要系公司现有产品为单车用量较小但精细化程度要求较高的定制型产品，平均单价较高。公司在定价测算时，结合本次募投项目建成投产后预计生产产品品类，考虑除原有单价较高的定制型产品外，也会有单车用量更高、定制化程度较低、单价较低的其他产品品类，因此谨慎采用低于报告期内公司汽车涂料平均单价水平的单价进行定价测算。此外，本次募投项目建成后较大的生产规模能形成良好的规模效应，有利于公司把控成本，加大公司对本次募投项目主要产品定价优势。综上，公司采用较低但有市场竞争力的定价进行效益测算以保证测算的谨慎性。

本次募投各项目主要产品定价明显高于金力泰产品单价，主要系金力泰主要产品为阴极电泳漆，属于车身漆第一道涂料，主要应用于各类型卡车、客车等商用汽车领域，产品技术要求较为常规、定制化程度较低，因此，产品整体定价偏低。

本次募投各项目主要产品定价略低于东来技术但整体差异较小。东来技术汽车涂料产品主要为汽车售后修补涂料及汽车新车内外饰件、车身涂料，两者定价

差异较大，汽车售后修补涂料市场由于其准入壁垒较高，因此东来技术相关产品定价较高，2020年-2022年相关产品平均单价为8.22万元/吨，而汽车新车内外饰件、车身涂料定价较低，2020年-2022年相关产品平均单价为3.92万元/吨，2020年-2022年，东来技术汽车新车内外饰件、车身涂料销售占比逐步增加，其单价整体汽车涂料产品单价呈下降趋势。与东来技术相比，公司目前汽车内外饰件产品定制化程度高、创新性强，因此产品定价相对较高，此外，公司也将进一步深化开拓汽车内外饰涂料市场、汽车后市场及原厂市场，定价预测时公司亦考虑后续在该市场领域可能取得的市场份额。公司与东来技术汽车领域产品领域接近，受产品结构、产品定制化等因素影响，定价互有差异，但公司定价预测是基于公司产品现状及未来市场预测的谨慎预估，略低于东来技术，整体定价合理谨慎。

综上所述，本次募投各项目主要产品定价略低于报告期内公司汽车涂料产品单价水平，与同行业公司间产品单价差异具有合理性，本次产品定价测算谨慎。

（2）销量测算依据

公司结合市场空间、目前乘用车领域产品销售情况，对募投产品销量进行预测，预计经营期第一年和第二年为试生产、小批量销售阶段，并逐渐放量阶段，第一年达到设计能力的30%，第二年达到设计能力的70%，第三年达到设计能力的100%。考虑到公司新建产线产品达产通常需经历市场推广、产品小试、产品中试、终端或零部件厂检测并逐渐放量等阶段，本项目销量增长率预测较为谨慎，具有合理性。

（3）毛利率测算依据

本次募投项目毛利率=（营业收入-营业成本）/营业收入，营业收入=销售价格*销量，产品定价测算、销量测算依据参见本题回复“一、（三）、1、（1）产品定价测算依据”、“一、（三）、1、（2）销量测算依据”，营业成本测算依据如下：

本次募投项目营业成本成本包括原辅材料、工资及福利费、折旧摊销费、修理费用及其他费用。

- 1) 主要原辅材料消耗定额根据生产工艺要求确定；
- 2) 外购原辅材料的价格根据目前市场价格和当地实际情况综合确定；
- 3) 工资及福利费

本项目定员276人，根据当地目前的工资水平，人均年工资总额及福利费按15万元考虑；

- 4) 固定资产折旧

设备折旧按10年考虑，建筑工程折旧按30年考虑，固定资产净残值率按5%考虑；

- 5) 无形资产摊销

无形资产按10年摊销考虑，其他资产按5年摊销考虑；

- 6) 修理费用

修理费用按固定资产投资的5%考虑；

- 7) 其他费用

其他制造费用按固定资产投资的3%考虑，其他管理费用按销售收入的2%考虑，营业费用按销售收入的10%考虑。

以T+6年，本次募投项目建设完成生产达峰首年毛利率34.94%为基准与公司及同行业公司报告期内乘用车领域业务毛利率对比如下：

公司	2023年1-9月	2022年	2021年	2020年	平均值
金力泰	25.65%	14.67%	8.85%	30.96%	20.03%
东来技术（汽车涂料产品）	未披露	32.68%	43.14%	47.35%	41.06%
本公司（乘用车领域）	45.93%	46.46%	35.78%	42.33%	42.63%
T+6年，本次募投项目主要产品毛利率	34.94%				

注：数据均来自于上市公司定期报告；金力泰选取合并口径数据测算；东来技术毛利率按照汽车售后修补涂料及汽车新车内外饰件、车身涂料产品进行计算。

本次募投项目主要产品毛利率水平低于公司现有乘用车领域产品毛利率水平，主要系报告期内公司汽车涂料相关项目主要以内饰部件涂料项目为主，并逐步扩展至外饰部件涂料，相关项目终端客户定制化需求较高，且公司利用在高端消费电子领域产品的经验，在汽车涂料领域不断进行创新，部分项目创新性较强，定价相对较高。本次募投项目实施后，公司预计在单车涂料用量方面也将显著提升，随着产销量的增加，规模效应显现，公司也将视市场开拓情况采取更加具有竞争力的价格策略，结合市场竞争、原材料价格波动等因素综合考虑，此次募投项目毛利率预测采取了相对谨慎的预估。

本次募投项目主要产品毛利率水平高于金力泰，金力泰主要为各类型卡车、客车等商用车汽车主机厂客户提供汽车新车车身电泳涂料，产品性质与公司不同，金力泰近两年受商用车行业前期环保和超载治理政策下的需求透支，叠加油价处于高位等因素影响，业绩承压，因此毛利率水平较低。本次募投项目主要产品毛利率与同行业公司东来技术报告期内毛利率水平接近，略低于东来技术。

综上，公司毛利率测算依据与公司现有业务情况匹配，与同行业公司毛利率差异合理，测算依据合理谨慎。

2、本次募投项目新增折旧摊销情况，是否与发行人报告期内利润规模相匹配，相关效益测算的谨慎性

本次募投项目折旧摊销金额主要与工程建设、设备投入相关，新增设备折旧按10年，建筑工程折旧按30年，固定资产净残值率按5%。无形资产按10年摊销，其他资产按5年摊销，新增折旧摊销情况如下：

项目	T+4	T+5	T+6	T+7	T+8	T+9	T+10	T+11	T+12	T+13
折旧费	3,052.58	3,052.58	3,052.58	3,052.58	3,052.58	3,052.58	3,052.58	3,052.58	3,052.58	3,052.58
摊销费	907.60	907.60	907.60	907.60	907.60	178.55	178.55	178.55	178.55	178.55
合计	3,960.18	3,960.18	3,960.18	3,960.18	3,960.18	3,231.13	3,231.13	3,231.13	3,231.13	3,231.13
均值	3,595.66									

本次募投项目固定资产及无形资产折旧摊销政策与公司现行会计政策不存在重大差异。

公司报告期内折旧摊销与利润规模与本次募投项目折旧摊销与募投项目利润规模比较如下：

项目	2023年1-9月	2022年	2021年	2020年
公司折旧与摊销 ^注	1,255.52	1,409.47	1,279.43	1,076.27
归属于母公司所有者的净利润	5,360.43	8,225.09	9,739.49	8,717.99
公司折旧与摊销占归属于母公司所有者的净利润比例	23.42%	17.14%	13.14%	12.35%
平均值	16.51%			
达产首年募投项目折旧摊销	3,960.18			
达产首年募投项目净利润	31,739.90			
达产首年募投项目折旧摊销占达产后募投项目净利润比例	12.48%			

注：公司折旧与摊销和本次募投项目折旧与摊销计算口径为固定资产折旧与无形资产摊销。

报告期内，公司折旧与摊销占归属于母公司所有者的净利润比例分别为12.35%、13.14%、17.14%、23.42%，呈逐年上升趋势，主要系公司上海研究院等建设项目逐步转固，相应折旧金额随之增加。随着未来研发成果逐步转换为产品销售效益，上述比例将逐步降低。

达产后首年本次募投项目折旧摊销占当年募投项目净利润比例为12.48%，略低于报告期内公司折旧与摊销占归属于母公司所有者的净利润比例的平均值16.51%，主要系本次募投项目产线自动化、智能化程度较高，且具备一定的规模效益，整体设备生产效率更高。

此外，本次募投项目新增折旧摊销占现有业务归属于母公司所有者的净利润的比例较高，如果宏观经济形势、市场竞争格局或市场需求发生重大变化，募集资金投资项目投产后盈利水平不及预期，则本次募投项目新增折旧与摊销将对公司的经营业绩产生不利影响。公司已在募集说明书“第三节 风险因素”之“三、其他风险”之“（一）募投项目相关的风险”之“3、新增产能消化风险”中披露新增产能无法消化的风险。

综上，本次募投项目固定资产及无形资产折旧摊销计提方式沿用公司现行会计政策，谨慎合理；新增折旧摊销与利润规模相匹配。因此，相关效益测算较为谨慎。

二、中介机构核查事项

（一）核查程序

针对上述核查事项，保荐机构及申报会计师执行了以下核查程序：

- 1、查阅发行人本次募投项目可行性研究报告，了解各项目投资金额及构成；
- 2、查阅同行业可比项目及发行人前次募投项目公开披露材料，了解相关项目单位产能建设面积，单位产能设备投资相关信息；
- 3、访谈本次募投项目主要负责人及可行性研究报告编制单位湖南化工设计院有限公司项目负责人，了解相关项目投资金额测算情况；
- 4、查阅了发行人审计报告，对发行人资产负债率、分红情况、货币资金余额、净利润和经营活动现金流情况进行分析；
- 5、访谈发行人高级管理人员，查阅报告期内相关董事会、股东大会决议，了解发行人未来资金支出计划、确定本次融资规模的论证分析过程；
- 6、对发行人营运资金进行测算，并分析发行人未来资金缺口情况；
- 7、查询行业研究报告、市场分析报告等，查阅募投项目总成本费用估算表、固定资产折旧费估算表等测算表，取得发行人报告期内主要产品收入、平均价格、成本等数据，了解本次募投项目主要指标测算依据；
- 8、查询同行业公司单价、毛利率等相关数据并与本次募投项目主要产品相关数据进行对比分析。

（二）核查意见

经核查，保荐机构及申报会计师认为：

- 1、本次募投项目汽车涂料及特种树脂项目（一期）和补充流动资金融资金额主要投向建筑工程费用、设备购置费用及安装工程费和补充流动资金，相关融资金额测算具备合理性；本次募投项目单位产能建设面积略高于同行业可比公司类似项目，主要受项目规划、园区政策和相关项目建设执行标准的提高等

因素影响，单位产能建设面积具有合理性；本次募投项目单位产能设备投资额处于同行业可比公司同类型项目区间范围内，设备投资具有合理性；

2、结合发行人资产负债率、分红情况及资金缺口测算情况，本次募集资金规模合理性；补充流动资金的用途合理，未超过募集资金总额的 30%；资产负债率相对较低的情况下采取本次可转债融资符合现阶段公司运营特征和未来发展的需要，具有融资必要性；

3、本次募投各项目主要产品的定价、销量及毛利率的具体测算依据合理；本次募投项目新增折旧摊销与发行人报告期内利润规模相匹配，相关效益测算具备谨慎性。

问题 4.关于财务性投资

根据申报材料：截至 2023 年 9 月 30 日，发行人交易性金融资产 17,476.48 万元，长期股权投资 1,783.93 万元，其中交易性金融资产中包括对于上市公司股票投资 11.23 万元，长期股权投资主要系对于华涂化工（吉林）有限公司的投资，发行人均未认定为财务性投资。

请发行人说明：（1）发行人将前述股票投资及长期股权投资未认定为财务性投资的原因，对华涂化工（吉林）有限公司的投资是否为围绕产业链上下游获取技术、原料或渠道的产业投资；（2）最近一期末公司是否存在金额较大的财务性投资，董事会前六个月至今实施或拟实施的财务性投资情况。

请保荐机构和申报会计师对上述事项进行核查并发表明确意见。

一、发行人说明事项

（一）发行人将前述股票投资及长期股权投资未认定为财务性投资的原因，对华涂化工（吉林）有限公司的投资是否为围绕产业链上下游获取技术、原料或渠道的产业投资

1、发行人将前述股票投资及长期股权投资未认定为财务性投资的原因

（1）公司持有上市公司股票未被认定为财务性投资的原因

截至2023年9月30日，公司交易性金融资产中上市公司股票投资金额为11.23万元，主要系公司与客户星星精密科技（深圳）有限公司日常购销业务形成的应收款项，因上述公司自身经营状况不佳，其母公司星星科技（300256.SZ）曾进入合并重整程序，经破产重整后，2022年以星星科技（300256.SZ）股票偿付对公司的部分债务。

该等股票系公司与客户进行应收账款债务重组被动所得，股票取得与主营业务相关，并非基于公司在股票二级市场上的主动购买，且金额较小，公司亦未新增资金投入，不涉及投资活动现金流出，不属于财务性投资。

上市公司因债务重组获得其他上市公司股票，对相关股票是否属于财务性投资的认定情况如下：

名称	因债务重组获得其他上市公司股票情形	是否被认定为财务性投资
利元亨 (688499.SH)	“芜湖天弋能源科技有限公司系公司的原客户，因经营不善破产重整。2021年12月，因公司主营业务开展发生客户欠款，公司以债权人身份参与天弋能源的破产重整程序，公司对天弋能源债权金额49.50万元，通过债转股的方式被动取得天弋能源0.024%的股权，对应投资额14.85万元。 公司对芜湖天弋的投资不是以获取投资收益为目的，而是在其出现经营困难、破产重整的背景下基于保护债权、获得更高的清偿比例、最大程度维护公司及股东权益而做出的被动选择，因此不属于财务性投资。”	否
国力股份 (688103.SH)	“发行人被动持有力帆科技股票，并非主动购买上市公司股票，发行人已于2022年12月2日出售前述全部股票，出售之后不再持有风险较大的金融产品，发行人被动持有的力帆科技股票为无法收回的应收账款等债权进行债务重组取得，不构成财务性投资。”	否
南华生物 (000504.SZ)	“公司交易性金融资产主要为购买或通过债务重组方式获取的上市公司股票以及购买的银行理财产品，其中持有的ST大集股票系公司为处理历史债权债务，尽最大可能维护自身利益被动获得，非公司主动支付资金投资行为，公司亦未新增资金投入，不涉及投资活动现金流出，且其获得与公司主营业务相关，因此不属于财务性投资。”	否
东安动力 (600178.SH)	“截至2023年6月30日，公司交易性金融资产金额为96.13万元，主要系公司与客户湖南江南汽车制造有限公司、杭州益维汽车工业有限公司、浙江众泰汽车制造有限公司日常购销业务形成的应收款项，因上述公司自身经营状况不佳曾分别进入重整程序，经破产重整后，2021年和2022年以众泰汽车(000980.SZ)股票偿付对公司的部分债务。该等股票系公司与应收账款客户进行债务重组被动所得，股票取得与主营业务相关，并非基于公司在股票二级市场上的主动购买，不属于《证券期货法律适用意见第18号》规定的财务性投资。”	否

公司对因债务重组获得其他上市公司股票不认定为财务性投资的情形与其他上市公司认定情况相同，不存在异常。

(2) 长期股权投资未认定为财务性投资的原因

截至2023年9月30日，公司长期股权投资账面金额为1,783.93万元，为对华涂化工（吉林）有限公司的股权投资。

依据《证券期货法律适用意见第18号》：“（二）围绕产业链上下游以获取技术、原料或者渠道为目的的产业投资，以收购或者整合为目的的并购投资，以拓展客户、渠道为目的的拆借资金、委托贷款，如符合公司主营业务及战略发展方向，不界定为财务性投资。”

公司对华涂化工投资属于围绕产业链上下游获取技术、原料或渠道的产业投资，不属于财务性投资。具体分析见本题回复“一、（一）、2、对华涂化工（吉林）有限公司的投资是否为围绕产业链上下游获取技术、原料或渠道的产业投资”。

2、对华涂化工（吉林）有限公司的投资是否为围绕产业链上下游获取技术、原料或渠道的产业投资

截至本回复出具日，公司对华涂化工投资情况如下：

被投资企业	华涂化工（吉林）有限公司
持有原因	为快速切入乘用车涂层领域，拓宽公司产品的应用，实现业务优势的互补
股权结构	吉林华涂共创企业管理中心（有限合伙）持股 43.07%，松井股份持股 15.66%，其他剩余股东合计持股 41.27%。
注册资本（万元）	12,770 万人民币
公司认缴金额（万元）	2,000 万元人民币
公司实缴金额（万元）	2,000 万元人民币
公司实缴时点	2021 年 6 月
经营范围	一般项目：化工产品生产（不含许可类化工产品）；涂料制造（不含危险化学品）；化工产品销售（不含许可类化工产品）；润滑油加工、制造（不含危险化学品）；合成材料制造（不含危险化学品）；劳务服务（不含劳务派遣）；非居住房地产租赁；技术服务、技术开发、技术咨询、技术交流、技术转让、技术推广。（除依法须经批准的项目外，凭营业执照依法自主开展经营活动）许可项目：货物进出口；进出口代理。（依法须经批准的项目，经相关部门批准后方可开展经营活动，具体经营项目以相关部门批准文件或许可证件为准）
实际经营情况	主要从事汽车涂料的研发和生产经营等业务，目标为国内中高端主流汽车生产厂商提供水性涂料、溶剂型涂料以及汽车部件涂料等产品

截至本回复出具日，华涂化工为国家级高新技术企业（GR202322000422）、国家级科技型中小企业（2023220211A0001673）、吉林省省级“专精特新”中小企业，拥有 19 项专利，其中发明专利 2 项、实用新型专利 17 项，主要从事汽车涂料的研发和生产经营等业务，其现有团队核心人员具备多年汽车涂料外企工作经验。

华涂化工经营范围与公司接近，实际经营方向符合公司围绕汽车原厂涂层、

汽车零部件涂层、汽车后市场涂层三大领域战略布局考虑和实际发展需要。华涂化工主要为国内中高端主流汽车生产厂商提供水性涂料、溶剂型涂料以及汽车零部件涂料等产品，随着华涂化工汽车涂料及防冻液项目投产及与合作客户的合作加深，将为公司其他细分领域的汽车涂料产品带来战略客户资源，拓宽客户渠道，双方实现协同发展。

华涂化工汽车涂料及防冻液项目目前基本建设完成，依托原外企核心人员多年来积累的技术储备、客户资源，已与部分战略客户接洽并进行产品研发试制，并协同公司与相关战略客户进行接洽，实现客户渠道战略协同；此外，华涂化工定期与公司汽车领域技术人员组织技术交流，在可互通范围内最大程度向公司分享技术经验。

通过投资华涂化工，公司可以获取行业的相关技术交流经验并拓宽在乘用车领域客户获取渠道。公司对华涂化工投资属于围绕产业链上下游获取技术、原料或渠道的产业投资的情形，不属于财务性投资。

（二）最近一期末公司是否存在金额较大的财务性投资，董事会前六个月至今实施或拟实施的财务性投资情况

1、最近一期末公司是否存在金额较大的财务性投资

2023年9月30日，公司可能涉及财务性投资的会计科目列示如下：

单位：万元

科目	2023年9月30日账面金额	款项性质	是否涉及财务性投资	涉及财务性投资的金额
交易性金融资产	17,476.48	结构性存款及理财产品	否	-
其他应收款	524.06	押金和保证金、往来款和备用金等	否	-
其他流动资产	1,048.40	未抵扣增值税进项税和预缴企业所得税等	否	-
其他非流动资产	11,024.07	预付工程、设备款等	否	-
长期股权投资	1,783.93	股权类投资	否	-

（1）交易性金融资产

截至2023年9月30日，公司交易性金融资产明细如下：

单位：万元

项目	2023.09.30
以公允价值计量且其变动计入当期损益的金融资产	17,476.48
其中：结构性存款及理财产品	17,465.25
上市公司股票投资	11.23
合计	17,476.48

1) 结构性存款及理财产品

主要系公司使用闲置资金所购买的结构性存款等，具体明细情况如下：

产品类型	发行方	金额（万元）	起始日	到期日	利率
结构性存款	民生银行	4,000.00	2023/9/8	2023/12/8	1.55%-2.60%
结构性存款	民生银行	3,000.00	2023/7/7	2023/10/13	1.55%-3.05%
结构性存款	民生银行	3,000.00	2023/7/21	2023/10/20	1.55%-2.70%
结构性存款	浦发银行	3,000.00	2023/8/14	2023/11/14	1.30%/2.65%/2.85%
结构性存款	广发银行	1,000.00	2023/7/11	2023/10/9	1.2%/3.1%/3.15%
结构性存款	长沙银行	1,000.00	2023/8/11	2023/12/29	1.54%/3.62%
结构性存款	长沙银行	1,000.00	2023/8/11	2023/12/29	1.54%/3.62%
结构性存款	中国银行	520.00	2023/8/21	2023/11/23	1.3%/3.73%
结构性存款	中国银行	480.00	2023/8/21	2023/11/24	1.3%/3.73%
净值型理财	中国银行	120.00	2023/7/5	随买随赎	0.5231/1.9530%
结构性存款	中国银行	100.00	2023/5/19	2023/11/13	1.38%/4.359%
结构性存款	中国银行	100.00	2023/5/19	2023/11/14	1.39%/4.369%
结构性存款	中国银行	70.00	2023/8/16	2023/11/16	1.1%/2.25%
合计		17,390.00			

注：上表产品合计金额与期末交易性金融资产之结构性存款及理财产品余额存在 75.25 万元的差异，为上述产品最低利息。

公司基于日常资金管理需求、为提高资金使用效率，在确保经营资金需求和资金安全的情况下利用闲置资金购买结构性存款及理财产品等，该等产品为低风险产品，不属于“收益波动大且风险较高的金融产品”，不属于财务性投资。

2) 上市公司股票投资

截至2023年9月30日，公司交易性金融资产中上市公司股票投资金额为11.23万元，主要系公司与客户星星精密科技（深圳）有限公司日常购销业务形成的应收款项债务重组所得，不属于财务性投资，具体分析见本题回复“一、（一）、1、发行人将前述股票投资及长期股权投资未认定为财务性投资的原因”。

（2）其他应收款

截至2023年9月30日，公司的其他应收款主要系押金和保证金、往来款和备用金等，不属于财务性投资。

（3）其他流动资产

截至2023年9月30日，公司的其他流动资产主要包括未抵扣增值税进项税和预缴企业所得税等，不属于财务性投资。

（4）其他非流动资产

截至2023年9月30日，公司其他非流动资产主要为预付工程、设备款等，不属于财务性投资。

（5）长期股权投资

序号	被投资单位	2023年9月末金额 (万元)	是否认定为财务性投资
1	华涂化工（吉林）有限公司	1,783.93	否

2021年度，公司投资人民币2,000万元对华涂化工进行增资，投资主要用于其华涂化工汽车涂料及防冻液项目建设。该项投资属于《证券期货法律适用意见第18号》：“二、围绕产业链上下游以获取技术、原料或渠道为目的的产业投资，以收购或整合为目的的并购投资，以拓展客户、渠道为目的的委托贷款，如符合公司主营业务及战略发展方向，不界定为财务性投资”的情形，因此，不认定为财务性投资。具体分析见本题回复“一、（一）、2、对华涂化工（吉林）有限公司的投资是否为围绕产业链上下游获取技术、原料或渠道的产业投资”。

综上，公司最近一期末不存在持有金额较大、期限较长的财务性投资（包括类金融业务）情形。

2、董事会前六个月至今实施或拟实施的财务性投资情况

(1) 财务性投资认定标准

依据《证券期货法律适用意见第 18 号》财务性投资定义如下：

1) 财务性投资包括但不限于：投资类金融业务；非金融企业投资金融业务（不包括投资前后持股比例未增加的对集团财务公司的投资）；与公司主营业务无关的股权投资或投资产业基金、并购基金；拆借资金；委托贷款；购买收益波动大且风险较高的金融产品等。

2) 围绕产业链上下游以获取技术、原料或者渠道为目的的产业投资，以收购或者整合为目的的并购投资，以拓展客户、渠道为目的的拆借资金、委托贷款，如符合公司主营业务及战略发展方向，不界定为财务性投资。

3) 上市公司及其子公司参股类金融公司的，适用本条要求；经营类金融业务的不适用本条，经营类金融业务是指将类金融业务收入纳入合并报表。

4) 基于历史原因，通过发起设立、政策性重组等形成且短期难以清退的财务性投资，不纳入财务性投资计算口径。

5) 金额较大是指，公司已持有和拟持有的财务性投资金额超过公司合并报表归属于母公司净资产的百分之三十（不包括对合并报表范围内的类金融业务的投资金额）。

6) 本次发行董事会决议日前六个月至本次发行前新投入和拟投入的财务性投资金额应从本次募集资金总额中扣除。投入是指支付投资资金、披露投资意向或者签订投资协议等。

(2) 董事会前六个月至今实施或拟实施的财务性投资情况

2023 年 7 月 20 日，公司第二届董事会第二十二次会议审议通过了本次向不特定对象发行可转换公司债券的有关议案。自本次发行相关董事会决议日前六个月起至本回复出具日，经过逐项对照核查，公司不存在已实施或拟实施的财务性投资，具体情况如下：

1) 投资类金融业务

自本次发行相关董事会决议日前六个月起至本回复出具日,公司不存在投资融资租赁、融资担保、商业保理、典当及小额贷款等类金融业务的情形。

2) 非金融企业投资金融业务

自本次发行相关董事会决议日前六个月起至本回复出具日,公司不存在非金融企业投资金融业务的情形。

3) 与公司主营业务无关的股权投资

自本次发行相关董事会决议日前六个月起至本回复出具日,公司不存在与公司主营业务无关的股权投资的情形。

4) 投资或设立产业基金、并购基金

自本次发行相关董事会决议日前六个月起至本回复出具日,公司不存在投资或设立的产业基金、并购基金的情形。

5) 拆借资金

自本次发行相关董事会决议日前六个月起至本回复出具日,公司不存在拆借资金的情形。

6) 委托贷款

自本次发行相关董事会决议日前六个月起至本回复出具日,公司不存在委托贷款的情形。

7) 购买收益波动大且风险较高的金融产品

自本次发行相关董事会决议日前六个月起至本回复出具日,公司不存在购买收益波动大且风险较高的金融产品的情形。

8) 拟实施的财务性投资情况

自本次发行相关董事会决议日前六个月起至本回复出具日,公司不存在拟实施财务性投资的相关安排。

综上所述,自本次发行相关董事会前六个月起至本回复出具日,公司不存在

已实施或拟实施的财务性投资的情况。

二、中介机构核查事项

（一）核查过程及核查方式

针对上述核查事项，保荐机构及申报会计师执行了以下核查程序：

- 1、了解公司取得其他上市公司股票的原因，并调阅公司证券账户持仓情况；
- 2、取得发行人报告期内对外投资明细及相关投资资料；
- 3、了解发行人对外投资企业主营业务，分析其是否能为发行人围绕产业链上下游带来技术、原料或渠道；
- 4、根据证监会、交易所有关财务性投资认定的相关规定，逐项分析发行人财务报表中可能涉及财务性投资的科目，取得相关科目明细，并获取相关凭证附件；
- 5、查阅发行人董事会决议公告并访谈管理层，了解本次发行董事会决议日前6个月至今的实施或拟实施的财务性投资情况。

（二）核查意见

经核查，保荐机构及申报会计师认为：

- 1、公司因债务重组取得上市公司股票不属于财务性投资；公司对于华涂化工(吉林)有限公司的长期股权投资属于围绕产业链上下游以获取技术、原料或者渠道为目的的产业投资，不属于财务性投资；
- 2、发行人最近一期末不存在金额较大、期限较长的财务性投资，自本次发行相关董事会决议日前六个月起至今，不存在新实施或拟实施的财务性投资。

问题 5.关于收入

根据申报材料,1)报告期内,公司营业收入分别为 43,492.63 万元、50,823.20 万元、49,909.20 万元和 41,512.90 万元。其中高端消费电子领域营业收入分别为 42,780.95 万元、48,049.32 万元、42,637.96 万元、34,020.25 万元,乘用车领域分别为 599.97 万元、2,246.23 万元、6,702.51 万元、6,656.97 万元;2)2022 年公司手机、笔记本电脑及相关配件产品业务规模短期内有一定下滑,当年以上两类产品营业收入较上年下降 7,745.20 万元;3)报告期内,发行人前五大客户销售收入占收入总额比例分别为 37.07%、34.74%、31.79%和 33.68%,前五大终端客户销售收入占收入总额比例分别为 87.55%、75.22%、63.39%和 58.82%,存在客户集中度较高的情形;4)发行人对乘用车领域收入存在净额法核算的情况,主要系部分汽车零部件喷涂加工业务。

请发行人说明:(1)报告期内发行人高端消费电子领域和乘用车领域相关具体产品的主要直接客户及对应终端客户销售情况,发行人前述产品的主要销售模式(直销/经销)及对应收入情况、收入确认方式,相关产品是否均需终端客户验收;(2)发行人报告期各期新增前五大客户的基本情况,相关客户的成立时间及与发行人的合作历史,成为新增前五大客户的原因及后续交易情况,高端消费电子领域前五大终端客户集中度较高是否符合行业惯例;(3)2022 年起,发行人对乘用车领域主要客户的收入增长较快的原因,相关客户的在手订单情况及订单执行周期,发行人该领域收入增长的持续性;(4)发行人对部分汽车零部件喷涂加工业务采用净额法核算的原因及对应具体收入金额情况,是否存在其他应当按照净额法核算的业务。

请保荐机构和申报会计师对上述事项进行核查并发表明确意见。

一、发行人说明事项

(一)报告期内发行人高端消费电子领域和乘用车领域相关具体产品的主要直接客户及对应终端客户销售情况,发行人前述产品的主要销售模式(直销/经销)及对应收入情况、收入确认方式,相关产品是否均需终端客户验收。

1、高端消费电子领域和乘用车领域相关具体产品的主要直接客户及对应终端客户销售情况

(1) 各报告期高端消费电子领域前五大主要直接客户情况

单位：万元

年份	序号	客户名称	主要对应终端客户品牌	收入	本领域收入占比
2023年1-9月	1	直接客户A	北美消费电子大客户	6,121.70	17.99%
	2	直接客户B	惠普	2,349.73	6.91%
	3	直接客户C	荣耀、小米、华为、OPPO	2,216.90	6.52%
	4	直接客户D	荣耀、华为	1,641.09	4.82%
	5	直接客户E	小米、谷歌	1,181.15	3.47%
			合计		13,510.57
2022年	1	直接客户A	北美消费电子大客户	6,239.95	14.63%
	2	直接客户B	惠普	2,772.37	6.50%
	3	直接客户C	华为、荣耀、小米	2,080.15	4.88%
	4	直接客户F	北美消费电子大客户、谷歌	2,018.97	4.74%
	5	直接客户G	北美消费电子大客户、谷歌	1,966.46	4.61%
			合计		15,077.90
2021年	1	直接客户A	北美消费电子大客户	4,434.00	9.23%
	2	直接客户C	华为、小米	4,140.60	8.62%
	3	直接客户E	小米、华为、谷歌等	4,091.29	8.51%
	4	直接客户H	北美消费电子大客户	2,496.28	5.20%
	5	直接客户I	华为、小米	2,490.86	5.18%
			合计		17,653.03
2020年	1	直接客户E	小米、华为、谷歌	5,775.27	13.50%
	2	直接客户H	北美消费电子大客户	2,886.13	6.75%
	3	直接客户I	华为、小米	2,619.17	6.12%
	4	直接客户A	北美消费电子大客户	2,493.01	5.83%

年份	序号	客户名称	主要对应终端客户品牌	收入	本领域收入占比
	5	直接客户C	华为、小米	2,349.29	5.49%
		合计		16,122.87	37.69%

注：客户按同一控制下合并口径计算。

在高端消费电子领域，公司凭借多年不懈的研发创新和快速响应的服务能力赢得了重要核心战略客户长期信赖，始终与北美消费电子大客户、小米、华为、荣耀等知名终端客户品牌保持着紧密合作，各报告期前五大客户均为长期合作伙伴，由于终端客户落地模厂项目分配变化的原因，部分客户销售额每年可能有所波动，但均为仍在合作客户，前五大客户占营业收入的比重基本维持在35%左右，公司不存在向前五大客户的销售比例超过当期营业收入的50%或向前五大客户中任一单个客户的销售占比超过30%的情形。此外，受宏观经济弱复苏等导致的消费者换机需求疲软以及华为、小米等市场销售情况波动等综合影响，2022年度公司手机、笔记本电脑及相关配件产品业务规模短期内有一定下滑，但整体符合行业变动趋势，2023年二季度起，高端消费电子市场逐步复苏，终端需求有所改善。

(2) 各报告期乘用车领域前五大主要直接客户情况

单位：万元

年份	序号	客户名称	主要对应终端客户品牌	收入	本领域收入占比
2023年1-9月	1	直接客户G	北美T公司	559.21	8.40%
	2	直接客户J	比亚迪	532.89	8.00%
	3	直接客户I	比亚迪	510.22	7.66%
	4	直接客户K	蔚来	458.00	6.88%
	5	直接客户L	比亚迪、吉利、长安福特	334.97	5.03%
			合计		2,395.29
2022年	1	直接客户M	上汽通用五菱等	1,825.45	27.24%
	2	直接客户G	北美T公司	790.06	11.79%
	3	直接客户N	广汽、东风柳汽	559.32	8.34%

年份	序号	客户名称	主要对应终端客户品牌	收入	本领域收入占比
	4	直接客户J	比亚迪	410.70	6.13%
	5	直接客户I	比亚迪	329.06	4.91%
	合计			3,914.60	58.40%
2021年	1	直接客户O	上汽通用五菱	322.34	14.35%
	2	直接客户P	东风柳汽	243.62	10.85%
	3	直接客户G	北美T公司	191.99	8.55%
	4	直接客户N	广汽、东风柳汽	189.78	8.45%
	5	直接客户M	上汽通用五菱等	155.29	6.91%
	合计			1,103.01	49.10%
2020年	1	直接客户Q	吉利等	83.50	13.92%
	2	直接客户N	广汽等	83.17	13.86%
	3	直接客户R	吉利等	79.96	13.33%
	4	直接客户S	吉利等	50.80	8.47%
	5	广西贝驰汽车科技有限公司	东风柳汽等	35.53	5.92%
	合计			332.96	55.50%

注 1：客户按同一控制下合并口径计算。

2：2020 年广西贝驰为公司的联营企业，持股比例 39%，2021 年 4 月 30 日，通过对广西贝驰进行增资方式，公司取得广西贝驰控制权，并于 2021 年 5 月纳入合并范围。

在乘用车领域，公司潜心深化与众多知名整车及汽车零部件供应商的合作，在精耕内饰涂层市场的同时，全力推进外饰涂层项目的平稳落地与量产交付，不断开拓乘用车市场及终端汽车品牌，终端车厂A、终端车厂C等终端品牌的销量呈逐年上升态势，终端车厂J等品牌受自身供需关系影响短期内销售金额有所下滑，但从总体趋势来看，公司与汽车领域客户合作正持续加深，未来仍将保持快速发展态势。

2、公司前述产品的主要销售模式（直销/经销）及对应收入情况、收入确认方式，相关产品是否均需终端客户验收。

(1) 公司前述产品的主要销售模式（直销/经销）及对应收入情况、收入确认方式

公司产品全部采用直销模式，报告期高端消费电子领域及乘用车领域各期收入金额分别为：

单位：万元

项目	2023年1-9月		2022年度		2021年度		2020年度	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比	金额	占比
高端消费电子领域	34,020.25	83.15%	42,637.96	86.35%	48,049.32	95.53%	42,780.95	98.62%
乘用车领域	6,656.97	16.27%	6,702.51	13.57%	2,246.23	4.47%	599.97	1.38%

公司产品收入确认方式分为国内销售以及出口及保税区销售，具体情况如下所述：

国内销售：公司将货物送至客户指定地点，按客户要求将产品交付客户，同时在约定期限内经客户对产品数量、质量与金额无异议后确认收入。

出口及保税区销售：公司根据客户的订单要求，将经检验合格后的产品通过委托报关公司在海关报关出口，取得报关单，同时在约定期限内经客户对产品数量、质量与金额无异议后确认收入。

(2) 相关产品是否均需终端客户验收

根据最近一期公司高端消费领域及乘用车领域前五大客户主要验收条款来看，相关条款均不涉及终端客户验收：

序号	客户名称	主要验收条款	是否约定终端验收
1	直接客户A	货物交付后，甲方需要进行检查和测试。	否
2	直接客户B	乙方应当根据订单规定或双方协商的包装方式包装及按时按地装运，产品货到后，经甲方验收合格后，视为交付完成。	否
3	直接客户C	本协议标的物（产品）毁损、灭失的风险，在标的物交付至甲方指定货仓之前由乙方承担，交付至甲方指定货仓，并经甲方授权人员检验合格后的风险由甲方承担。	否

序号	客户名称	主要验收条款	是否约定终端验收
4	直接客户D	乙方或乙方委托的人员或机构应将货物交到甲方指定的地点，与甲方或甲方书面指定的收货人办理交货手续。甲方收到货物后，对货物包装、外观、数量进行检查后书面签收。	否
5	直接客户E	本合同的交货是指由乙方或乙方委托的人员或机构将合格货物交到相关生效订单中规定的交货地点。乙方应与甲方或甲方书面指定的收货人办理交货手续，同时提供有关货物的单证和资料，由此而产生的运杂费、保险费、卸载货物费等均由乙方负担；交货数量概以甲方实际点收的数量为准；同时乙方货物需经过甲方检验合格后才算完成交货。	否
6	直接客户G	甲方应于乙方所提供的货物送达约定地点后，和乙方核对产品名称、数量、包装等，办理收货确认手续。甲乙双方一致同意该收货确认手续仅表示甲方收到相应之货物，并不表示对产品验收的任何确认或者默认。收货确认以甲方入库单开出为准。	否
7	直接客户I	交货由乙方或乙方委托的人员或机构将货物交到交货地点，与甲方或甲方书面指定的收货人办理交货手续，并同时提供有关货物的单证和资料，承担相应费用，需取得甲方出具的收货单据。	否
8	直接客户J	乙方将产品直接送货到甲方工厂，甲方在货物到达后必须第一时间验收，同时签字确认。	否
9	直接客户K	每批货由甲方接收后，由甲方抽检品质。以上检验结果如果与合同约定不一致，甲方必须在3日内以书面形式将具体情况完整、准确、真实地反馈于乙方。若无反馈意见或迟延反馈则视为初步验收合格。	否
10	直接客户L	甲方应与乙方共同确认每次到货数量并及时签收。	否

公司销售模式不涉及经销模式，终端客户主要系直接客户对应的终端客户品牌。公司销售合同均与直接客户签订，从合同条款来看，主要客户销售合同中均不存在终端验收条款，实际验收流程中，由直接客户在约定期限内对产品数量、质量与金额进行确认，确认无误后，开具发票并付款，验收过程不需要终端品牌客户进行确认。综上所述，相关产品均不涉及终端客户验收。

（二）发行人报告期各期新增前五大客户的基本情况，相关客户的成立时间及与发行人的合作历史，成为新增前五大客户的原因及后续交易情况，高端消费电子领域前五大终端客户集中度较高是否符合行业惯例

1、发行人报告期各期新增前五大客户的基本情况，相关客户的成立时间及与发行人的合作历史，成为新增前五大客户的原因及后续交易情况

报告期内新增成为前五大客户的包括：直接客户 F、直接客户 G、直接客户 B、直接客户 D，具体情况如下：

客户名称	成为新增前五大客户的年份	成立时间	合作历史	成为新增前五大客户的原因及后续交易情况
直接客户 F	2022 年度	2001 年 7 月 17 日	开始合作于 2018 年，由终端客户北美消费电子大客户指定成为供应商。	2022 年，受益于可穿戴电子设备市场需求向好，直接客户 F 向公司采购增加，2022 年成为公司前五大客户。成为报告内新增前五大客户后，公司仍作为北美消费电子大客户指定供应商根据直接客户 F 订单需求供货，双方合作稳定。
直接客户 G	2022 年度	2006 年 12 月 21 日	开始合作于 2010 年，以油墨业务为契机展开合作。	报告期内，受终端客户北美消费电子大客户采购策略调整影响，直接客户 G 承接了部分原北美消费电子大客户对直接客户 A 加工订单，此外，随着公司对终端客户北美 T 客户、谷歌合作不断加深，公司就上述两终端客户对直接客户 G 的销售规模逐步上升。因此，报告期内公司对直接客户 G 销售规模呈显著上升趋势，2022 年新增成为公司前五大客户。后续交易情况延续之前趋势，2023 年 1-9 月仍为公司前五大客户。
直接客户 B	2022 年度	2010 年 4 月 26 日	开始合作于 2014 年，近年来双方合作稳定，2017 年曾为公司前五大客户。	为终端客户惠普的主要模厂之一，2022 年，直接客户 B 收入有所增长；同时，在高端消费电子领域，由于不同终端客户出货量的波动，部分直接客户退出前五大客户，而对直接客户 B 销售相对稳定，因此，新增成为前五大客户。后续交易情况延续稳步增长趋势，2023 年 1-9 月仍为公司前五大客户。
直接客户 D	2023 年 1-9 月	2019 年 3 月 22 日	2018 年与其母公司直接客户 T 开始合作，报告期内业务逐步转移至子公司直接客户 D，2019 年直接客户 T 曾为公司前五大客户，近年来与公司合作稳定。	报告期内，随着直接客户 D 与终端客户荣耀的合作不断加深，其业务量不断增多，报告期内对公司采购量一直较大并呈上升趋势，2023 年 1-9 月成为公司前五大客户。后续将继续与公司保持深度、稳定合作。

注：客户按同一控制下合并口径计算。

报告期各期新增前五大客户成立时间较早，均在报告期前与公司建立长期合作，一直以来双方业务合作稳定。报告期内，受终端客户需求波动影响，上述客

户对公司采购量存在一定波动。

2、高端消费电子领域前五大终端客户集中度较高是否符合行业惯例

报告期内，公司高端消费电子领域主要终端客户为北美消费电子大客户、华为、荣耀、小米、VIVO、惠普、MOTO 等国内外知名高端消费类电子品牌企业，呈现下游行业集中度较高的特点，近四年全球主要手机品牌商出货量及市场份额情况如下：

单位：亿台

2023 年			2022 年			2021 年			2020 年		
终端品牌	出货量	市场份额	终端品牌	出货量	市场份额	终端品牌	出货量	市场份额	终端品牌	出货量	市场份额
苹果	2.29	20.00%	三星	2.58	22.00%	三星	2.75	20.00%	三星	2.56	20.00%
三星	2.25	20.00%	苹果	2.32	19.00%	苹果	2.30	17.00%	苹果	2.07	16.00%
小米	1.46	13.00%	小米	1.53	13.00%	小米	1.91	14.00%	华为	1.89	15.00%
OPPO	1.00	9.00%	OPPO	1.13	10.00%	OPPO	1.45	11.00%	小米	1.50	12.00%
传音	0.92	8.00%	vivo	1.02	9.00%	vivo	1.30	10.00%	OPPO	1.15	9.00%
其他	3.48	30.00%	其他	3.35	28.00%	其他	3.79	28.00%	其他	3.49	28.00%
合计	11.40	100.00%	合计	11.93	100.00%	合计	13.50	100.00%	合计	12.65	100.00%

数据来源：Canalys

如上表所示，近四年各年前五大手机品牌商占据市场份额合计均在 70% 左右，行业呈现较高集中度，公司主要终端客户北美消费电子大客户、华为、小米、VIVO 等品牌均占据较大市场份额。受下游高端消费电子领域终端客户市场集中度较高影响，公司终端客户同样呈现集中度较高的情形。因此，高端消费电子领域前五大终端客户集中度较高符合行业惯例。报告期内，公司不存在向单个终端客户销售比例超过总额 50% 的情形，不存在对单个终端客户的重大依赖。

（三）2022 年起，发行人对乘用车领域主要客户的收入增长较快的原因，相关客户的在手订单情况及订单执行周期，发行人该领域收入增长的持续性

1、乘用车领域主要客户的收入增长较快的原因

2022 年至 2023 年 1-9 月，公司乘用车领域前五大终端客户的收入及变动

情况如下：

年份	序号	终端客户	收入	乘用车领域营业收入占比	较上年同期变动金额	变动比例
2023年1-9月	1	终端车厂 A	2,170.42	32.60%	1,764.91	435.24%
	2	终端车厂 C	1,761.31	26.46%	1,398.91	386.02%
	3	终端车厂 D	568.40	8.54%	-154.82	-21.41%
	4	终端车厂 F	521.21	7.83%	-191.72	-26.89%
	5	终端车厂 B	495.11	7.44%	438.03	767.38%
	合计			5,516.45	82.87%	3,255.31
2022年	1	终端车厂 J	2,284.69	34.09%	1,722.33	306.27%
	2	终端车厂 A	1,046.95	15.62%	956.99	1063.82%
	3	终端车厂 D	884.75	13.20%	597.53	208.05%
	4	终端车厂 C	877.02	13.08%	782.82	831.00%
	5	终端车厂 F	865.88	12.92%	374.15	76.09%
	合计			5,959.29	88.91%	4,433.83

2022 年，公司乘用车领域收入较上年同期上升 4,456.28 万元，增幅 198.39%。主要系：1) 公司对终端客户终端车厂 J 销售收入较上年增加 1,722.33 万元，2022 年初公司成功落地终端车厂 J 某热销车型外饰件项目，该新能源车型在 2022 年销量排名领先，相关产品需求量较高，因此收入大幅上涨；2) 公司对终端客户终端车厂 A 销售收入较上年增加 956.99 万元，主要由于公司抓住终端车厂 A 某热销车型改款的商业契机，凭借在外观质感、色彩及性能等多项优异的指标成功取得该项目机会，通过该标杆项目的成功，公司获得良好的市场口碑，并成功在终端车厂 A 其他车型中进行推广，随着多个项目的量产落地，相关终端收入大幅上涨；3) 公司对终端客户终端车厂 D 销售收入较上年增加 597.53 万元，主要由于公司凭借相关产品优异的性能测试指标成功落地终端车厂 D 某车载项目，该项目于 2021 年下半年量产，因此相关收入于 2022 年大幅增长。

2023 年 1-9 月，公司乘用车领域收入较上年同期上升 1,620.28 万元，增幅 32.17%。主要系：1) 当期向终端客户终端车厂 A 的销售收入较上年同期增加 1,764.91 万元、增幅 435.24%，主要由于终端车厂 A 多款车模型于 2022 年下

半年逐步量产，因此 2023 年 1-9 月收入较上年同期上升显著；2) 当期向终端客户终端车厂 C 的销售收入较上年同期增加 1,398.91 万元、增幅 386.02%，一方面，公司在终端车厂设计具体产品时即展开交互式研发，配合其研发部门共同开发新产品，成功落地多款新发布车型内饰项目，并于 2023 年上半年陆续实现量产，另一方面，随着新车型的发布，相关产品方案得到了市场认可，公司成功把握其他车型改款的项目机会，相关终端收入进一步增长；3) 当期向终端客户终端车厂 B 的销售收入较上年同期增加 438.03 万元、增幅 767.38%，2023 年上半年公司在终端车厂 B 某高端热销车型的多个汽车内外饰项目成功落地量产，因此相关收入大幅提升。

同时，公司积极拓展涂层产品在汽车零部件的应用范围，从内饰件涂层材料逐步拓展至外饰件及其他部件，相关项目的量产将为公司 2024 年营业收入带来增量，如公司发光保险杠涂层解决方案开创了电动汽车家族化脸谱设计先河，并已获得吉利某车型定点与量产；公司扰流板涂层解决方案顺利在比亚迪某车型量产；PVD 镀产品的核心技术在外饰件上成功推广，并获得某高端品牌车型格栅项目的定点。

2、相关客户的在手订单情况及订单执行周期，发行人该领域收入增长的持续性

(1) 相关客户的在手订单情况及订单执行周期

1) 订单执行周期

客户按月下达月度订单预计量，并制定每日/每周发货计划，同时根据市场变化情况不定期对订单量进行调整，公司根据客户实时订单量进行发货。

2) 相关客户的在手订单情况

公司乘用车领域相关客户的在手订单情况参见本回复“问题 1、一、(三)、2、(4) 在手订单、客户开拓情况”。

(2) 发行人该领域收入增长的持续性

1) 新能源汽车涂料市场空间将持续增长

近三年，下游新能源汽车市场及国内头部新能源车厂销量情况如下：

单位：万辆

项目	2023年	增幅	2022年	增幅	2021年
乘用车市场销量					
全球新能源汽车销量	1,465.30	35.38%	1,082.40	60.36%	675.00
中国新能源汽车销量	949.50	37.87%	688.70	95.60%	352.10
中国出口汽车销量	491.00	57.83%	311.10	54.39%	201.50
国内头部新能源车厂销量					
比亚迪	270.61	50.34%	179.99	208.20%	58.40
北美 T 公司（中国）	60.37	37.27%	43.98	37.11%	32.07
广汽埃安	48.36	76.66%	27.38	115.62%	12.70
吉利	46.94	53.96%	30.49	250.71%	8.69
上汽通用五菱	45.78	3.56%	44.21	2.55%	43.11
理想	37.60	182.21%	13.32	47.25%	9.05
蔚来	16.00	30.66%	12.25	33.97%	9.14

注：乘用车市场销量数据来源：世界汽车工业协会、EVTank、中国汽车工业协会；国内头部新能源车厂销量来源：乘联会新能源厂商零售销量排行榜。

一方面，受益于中国乘用车销量持续增加带动汽车涂料产品需求增长；另一方面，受益于中国新能源产业的发展，新能源汽车对于传统燃油汽车的替代比例持续增加，中国新能源车企的快速崛起将助力推动国产化供应链体系的构建，国内汽车涂料市场未来存在较大的国产替代的空间，可为公司未来收入增长提供有力支撑。

2) 以乘用车市场需求为导向，引领行业细分领域高端化、个性化的设计风向

与传统燃油汽车相比，近年来，新能源汽车的设计理念更趋向于高端化、个性化的发展方向，而新能源车企也更青睐差异化的产品。与此同时，公司在高端消费电子领域已具备提供以工业设计为核心的多维度涂层材料系统解决方案能力，可应对市场及终端客户需求的不断变化和升级。一方面，公司可通过自创式设计将创新产品推荐给终端设计部门；另一方面，公司根据终端传导的工业设计新品设计理念和相关痛点问题，定制化设计推出相关配套产品，满足终端客户定制化需求。随着公司 PVD 镀系列产品在多家终端车企、多类应用领

域的广泛应用，成功引领了行业细分领域高端化、个性化的设计风向。

3) 行业标杆项目及差异化产品方案，将形成示范及推广效应

目前新能源车产品设计处于持续创新与探索阶段，市场热销车型将受到市场的广泛关注。公司通过行业标杆项目及差异化产品方案，可在市场上形成一定示范及推广效应。例如，随着公司内饰涂层产品在某品牌新发布车型的成功应用，该系列产品已逐步拓展至该品牌其他车型，其他终端品牌也在探索相关系统解决方案应用的可行性。

4) 成功建立客户快速响应及交互研发管理体系，提高公司核心竞争力

凭借在高端消费电子领域的成功管理经验与“交互式自主研发”、“定制化柔性制造”的成熟管理模式，经多年布局与探索，公司已搭建与乘用车领域客户需求相匹配的客户快速响应及交互研发管理体系。公司设立了 BM、TS 及 TIER1 等事业部，从客户产品外观设计、工艺要求、终端客户一级供应商需求等方面从项目不同阶段持续跟进客户产品需求。随着公司在多个标杆项目中与终端客户的深入合作，相关经验将逐步形成公司在产品设计、喷涂工艺、技术指标及销售服务等多全方位领先优势，有效提高公司核心竞争力。

5) 持续的研发投入及战略性项目布局助力公司持续保持领先优势

公司注重持续研发创新，不断加大研发投入。2020 年至 2022 年研发投入分别为 5,251.57 万元、5,875.44 万元以及 7,452.16 万元，研发投入占营业收入比例分别达 12.07%、11.56%、14.93%。在研发方向上，公司聚焦新能源汽车行业发展趋势及技术动态，前瞻性开展了如系列汽车涂料用树脂、汽车专用色浆、汽车修补漆、汽车车身涂料等战略性项目，未来随着相关技术在市场上的逐步推广，公司在乘用车领域的技术产品实力将进一步提升。

综上，公司将抓住新能源汽车产业发展机遇，通过差异化竞争策略不断落地在行业内具有标杆作用的优质项目。同时，公司将不断加大研发投入，保持客户快速响应及交互研发机制，逐步拓展相关产品在汽车涂料领域的应用范围，扩大业务规模。公司在乘用车领域收入增长具备持续性。

（四）发行人对部分汽车零部件喷涂加工业务采用净额法核算的原因及对
应具体收入金额情况，是否存在其他应当按照净额法核算的业务

1、对部分汽车零部件喷涂加工业务采用净额法核算的原因

部分汽车零部件喷涂加工业务在与客户签订销售合同的同时与客户签订原材料采购合同，约定采购素材、注塑件等原材料，公司进行加工、喷涂等环节后，最终实现前位置灯配光镜、前大灯装饰板等产品的销售。

依据《监管规则适用指引——会计类第1号》，明确以购销合同方式进行的委托加工收入确认，委托加工业务中如果加工方并未取得待加工原材料的控制权，加工方实质是为委托方提供受托加工服务，应当按净额法确认受托加工服务费收入。公司对部分汽车零部件喷涂加工业务采用净额法核算的原因如下：

（1）由客户提供加工喷涂所用的素材等与公司销售的产品紧密相关，在获取客户的生产订单或生产计划后才会采购备货，并不会主动采购此类素材并加工后向其他客户出售，相关交易实质上系同时谈判确定、互为前提和条件，为旨在实现同一项商业目的的“一揽子”交易，如将两笔交易分拆，则各自均不具有独立的商业意义。

（2）公司向客户采购素材等原材料，主要是基于客户下达的生产订单或生产计划，并非出于市场化采购。公司虽有权限处置该原材料，但出于效益考虑，公司超出客户生产订单采购原材料并无经济适用性。

（3）由于行业的特殊性，公司向客户采购的素材等原材料，其产出的产品只能用于客户特定的项目，从而基本上仅销售给特定客户，公司通常在获取客户生产计划或订单的基础上下达素材采购订单，不承担存货积压的风险。

（4）公司不承担原材料价格波动风险，从产品定价机制来看，双方签署的《采购价格协议》中明确约定了当年度的采购单价、成品执行价格，原材料年度采购单价是固定的，从产品定价机制来看，对于客户有偿提供的原材料，公司在报价时将采购原材料（素材）的价格计入销售产品的总价格，并不承担素材价格波动风险。

(5)公司一般对此类采购原材料的应付账款在销售形成的应收账款中冲抵，不承担信用风险。

综上所述，公司采购的原材料成本及对应的收入应采用净额法核算，参照受托加工物资的处理，将已完成销售所对应的上述原材料采购金额相应抵减营业收入和营业成本。

2、对应具体收入金额情况，是否存在其他应当按照净额法核算的业务

2021年以及2020年度汽车板块业务量较小，2023年1-9月及2022年与净额法核算相关抵减金额列示如下：

单位：万元

公司名称	2023年1-9月金额	2022年金额
抵减前营业收入	317.08	2,775.52
抵减金额	72.31	868.58
抵减后营业收入	244.77	1,906.94
抵减金额明细		
公司名称	2023年1-9月金额	2022年金额
柳州桂格光电科技有限公司	36.10	782.84
广西德福特科技有限公司	8.16	31.12
柳州钧达汽车零部件有限公司	7.89	43.02
其他客户	20.16	11.60
合计	72.31	868.58

综上所述，相关业务按照净额法确认收入符合《企业会计准则》的相关规定，除部分汽车零部件喷涂加工业务外不存在其他应当按照净额法核算的业务。

二、中介机构核查事项

(一) 核查过程及核查方式

针对上述核查事项，保荐机构及申报会计师执行了以下核查程序：

1、获取并检查公司报告期内销售收入成本明细表，结合主要直接客户及终端品牌情况、销售模式等对公司销售情况进行分析；

2、了解公司的收入确认政策，获取主要客户的销售合同，检查销售合同条款并访谈公司相关人员，确认是否存在终端验收情况；

3、通过企查查核查主要客户设立情况，对主要客户进行走访，了解发行人与主要客户的合作历史，报告期内业务规模变动原因及未来合作意向；

4、查询行业报告，访谈发行人主要业务人员，了解发行人高端消费电子领域前五大终端客户集中度较高原因；

5、访谈相关业务部门负责人，了解乘用车领域主要客户的收入增长较快的原因，在手订单情况及执行周期，最新业务开拓情况及未来业务发展情况；

6、通过走访、查阅收入明细表、合同等方式核查了发行人与主要客户的合作情况；

7、访谈了解公司对部分汽车零部件喷涂加工业务采用净额法核算的原因及对应具体金额，是否符合会计准则的规定，是否存在其他应当按照净额法核算的业务。

（二）核查意见

经核查，保荐机构及申报会计师认为：

1、报告期内发行人高端消费电子领域和乘用车领域的主要直接客户及对应终端客户均为长期合作伙伴，由于终端客户落地模厂项目分配变化的原因，部分客户销售额每年可能有所波动，但均为仍在合作客户；销售模式全部为直销，相关产品均不存在需要终端客户验收情况；

2、发行人与报告期各期新增前五大客户合作历史较长、合作稳定，成为新增前五大客户具有合理性且后续交易正常，不存在重大异常。发行人高端消费电子领域前五大终端客户集中度较高符合行业惯例；

3、2022年起，发行人对乘用车领域主要客户的收入增长较快主要系发行人经过多年市场和技术积累，相关项目逐步落地起量的原因，相关客户的在手订单情况良好及订单执行周期稳定，发行人在该领域收入增长具有可持续性；

4、发行人对部分汽车零部件喷涂加工业务采用净额法核算符合企业会计准

则的规定，不存在其他应当按照净额法核算的业务。

问题 6.关于利润

根据申报材料,1)发行人报告期内毛利率分别为 50.50%、48.78%、50.11%、50.04%,行业平均毛利率分别为 36.77%、27.70%、27.23%、30.91%,毛利率相对较高主要系客户资源、成本管控、应用领域差异等方面;2)乘用车领域,发行人报告期内毛利率分别为 42.33%、35.78%、46.46%、45.93%,2021 年毛利率下降;3)报告期内发行人毛利额分别为 21,963.00 万元、24,790.59 万元、25,007.96 万元、20,772.18 万元,扣非后归母净利润分别为 7,565.65 万元、8,002.52 万元、7,044.62 万元、4,736.21 万元,其中 2022 年及 2023 年 1-9 月同比下降 11.97%和 18%,2022 年主要受宏观经济弱复苏等因素导致消费者换机需求疲软,2023 年 1-9 月主要系公司管理费用、研发费用较上年同期增加。

请发行人说明:(1)结合发行人较同行业公司的竞争优势、客户类型及客户出货量差异、定价及成本差异、与主要客户及终端客户的合作情况及供应商地位比较等因素,分别说明发行人在高端消费电子领域、乘用车领域的业务及与对应的同行可比公司类似业务的比较情况,进一步说明报告期内发行人毛利率显著高于同行业可比公司的原因及合理性,报告期内各类业务毛利率波动的具体原因;(2)结合高端消费电子领域、乘用车领域的原材料价格波动、成本及营业利润情况,发行人 2022 年及 2023 年 1-9 月管理费用、研发费用增加的主要原因、对应的研发项目进展、报告期内研发费用金额与研发加计扣除金额的差异情况等,量化分析在毛利额持续增长的情况下,发行人扣非后归母净利润在 2022 年及 2023 年 1-9 月下降的原因及合理性,收入及净利润变动情况与同行业可比公司是否一致。

请保荐机构和申报会计师对上述事项进行核查并发表明确意见。

一、发行人说明事项

(一)结合发行人较同行业公司的竞争优势、客户类型及客户出货量差异、定价及成本差异、与主要客户及终端客户的合作情况及供应商地位比较等因素,分别说明发行人在高端消费电子领域、乘用车领域的业务及与对应的同行可比公司类似业务的比较情况,进一步说明报告期内发行人毛利率显著高于同行业可比公司的原因及合理性,报告期内各类业务毛利率波动的具体原因

1、结合发行人较同行业公司的竞争优势、客户类型及客户出货量差异、定价及成本差异、与主要客户及终端客户的合作情况及供应商地位比较等因素，分别说明发行人在高端消费电子领域、乘用车领域的业务及与对应的同行可比公司类似业务的比较情况，进一步说明报告期内发行人毛利率显著高于同行业可比公司的原因及合理性

(1) 发行人较同行业公司的竞争优势

在高端消费电子领域，公司相较于同行业公司具有一定技术优势，公司的系列有机硅手感涂料技术、3D 玻璃感光油墨技术、系列 PVD 涂料技术、系列 UV 色漆技术等核心技术在行业里具有较强竞争力。报告期内，公司仍不断加大研发投入，研发费用率高于同行业公司平均水平且呈现增长趋势。公司客户资源稳定、优质，与核心客户已形成双向交互式的研发信息共享机制，一方面，公司根据行业技术发展动态，前瞻性地预测行业科技发展趋势，将最新的理论、材料、工艺等导入产品开发设计中，通过自创式设计将创新产品推荐给终端设计部门；另一方面，公司根据终端传导的工业设计新品设计理念和相关痛点问题，定制化设计推出相关配套产品，满足终端定制化需求，从而形成良性循环，供应商地位更加稳固。

在乘用车领域，目前汽车行业设计理念更趋向于高端化、个性化的发展方向，对色彩等外观效果的需求也更多元化。消费者对于个性化的追求，使得传统白色、灰色、黑色和银色等单色的主导地位被更丰富、炫丽的设计方案所取代。公司凭借在高端消费电子领域以工业设计为核心的多维度涂层材料系统解决方案能力和优势，通过差异化竞争实现在乘用车领域市场和技术的突破，已在新能源汽车涂料产业链中具备一定的品牌影响力。近年来，公司已成功落地多个标杆项目，如公司发光保险杠涂层解决方案开创了电动汽车家族化脸谱设计先河，并已获得吉利某车型定点与量产；公司扰流板涂层解决方案顺利在比亚迪某车型量产；与蔚来系列车型合作的多款内饰涂层应用项目等。差异化的竞争策略及创新性的系统解决方案能力为公司在乘用车涂料领域的竞争奠定了良好的基础。

(2) 发行人较同行业公司客户类型及客户出货量差异

按公司与同行业公司主要产品应用领域区分，公司较同行业公司的客户类型

差异情况如下：

公司名称	产品领域	代表性终端客户
广信材料（涂料）	消费电子专用涂料	华为、OPPO、酷派、三星、传音以及 TCL 等
	汽车零部件专用涂料	吉利、通用五菱等
	新能源汽车内外饰涂料	比亚迪、吉利、哪吒、长安等
	化妆品包装专用涂料	迪奥、雅诗兰黛、玉兰油等
	碳纤维运动器材专用涂料	未披露
	功能膜材涂料及金属包装涂料系列	娃哈哈、银鹭、雀巢、中粮集团、统一企业、华源控股、福贞控股、华特容器股份等
	PVC 地板涂料系列	东莞美哲、东莞普隆、中山大自然、扬子地板、海利得、山东嘉华、安徽韩华、浙江晶通、浙江海象、浙江众杰、东阳茂盛、南京源美等
飞凯材料（UV 固化材料）	光纤光缆涂覆材料	亨通、长飞、烽火
东来技术	汽车售后修补涂料	一汽奥迪、沃尔沃、东风日产、长安福特、奇瑞汽车、蔚来汽车等
	汽车新车内外饰件涂料	比亚迪、理想、赛力斯、阿维塔、零跑、长城等
金力泰	阴极电泳涂料	主要为长安跨越等商用车领域
	面漆	三一重卡、北汽福田、山东汽车、吉利皮卡雷达、浙江新吉奥等商用车领域
公司	高端消费电子领域	北美消费电子大客户、华为、荣耀、小米、VIVO、OPPO、惠普、谷歌、亚马逊、Beats 等
	乘用车领域	北美 T 公司、比亚迪、蔚来、东风柳汽、吉利、上汽通用五菱等

注：以上信息来自于上市公司年报、公司官网及其他公开资料

1) 高端消费电子领域

广信材料自 2017 年度完成对江苏宏泰的收购后，主营业务为油墨及涂料，其中涂料业务主要应用领域于消费电子领域，与公司在应用领域、产品类型上相似度较高；飞凯材料在产品固化方式上均为 UV 固化方式，与公司产品类型较为相近，因此，选取广信材料、飞凯材料作为公司高端消费电子领域可比公司。

在高端消费电子领域，相较于广信材料，公司终端客户覆盖面更广、客户资源更加优质。在国内终端客户方面，对头部终端客户基本实现全覆盖，包括华为、荣耀、VIVO、小米、OPPO 等；在国外终端客户方面，公司还拥有诸如北美消费电子大客户、Beats、谷歌、惠普、三星等国外高端消费类电子终端品牌客户，相较于国内终端，部分国外终端指定性更强，公司在相关模厂的议价能力更高。

根据 IDC 数据显示，2023 年全球手机前五大终端出货量、与公司和可比公司合作情况如下：

终端品牌	2023 年出货量 (百万台)	2023 年市场份额	与公司合作 情况	与广信材料合作情 况
北美消费电子 大客户	234.60	20.10%	长期合作	未合作
三星	226.60	19.40%	长期合作	有合作，广信材料 2022 年涂料产品 营收规模在 1.87 亿 元，与公司的市场 份额及市场竞争地 位存在一定差距。
小米	145.90	12.50%	长期合作	
OPPO	103.10	8.80%	长期合作	
传音	94.90	8.10%	长期合作	
合计	805.10	68.90%		

此外，可穿戴设备作为公司重要战略业务板块，近年来收入呈稳步增长趋势。根据 IDC 数据，公司核心终端客户北美消费电子大客户、华为 2023 年 1-9 月可穿戴设备全球出货量分别约为 2,990 万台和 850 万台，市场占有率分别为 20.20% 和 5.7%。随着 5G、物联网等新技术的层出不穷，智能手表、智能手环、TWS 无线耳机等主流可穿戴设备成为新的需求增长点，未来将为公司带来稳步的业绩增长。

综上，在高端消费电子领域，公司在国内及国外的终端客户均实现覆盖，相关终端客户出货量位于行业前列且拥有较高市场份额，为公司盈利能力提供有力保障。此外，飞凯材料与公司均生产 UV 固化涂料，但飞凯材料的终端客户主要在光纤光缆领域，在下游应用领域上与公司存在差异，不具有可比性。

2) 乘用车领域

金力泰主营业务收入主要来源于汽车涂料和工业涂料，客户主要集中于国内商用车整车生产企业以及其他工业企业；东来技术主要业务产品包括汽车售后修补涂料、新车内外饰件及车身涂料等，应用于汽车售后市场、汽车新车市场等；

广信材料的涂料产品中包含部分汽车涂料，但整体仍以消费电子领域为主且广信材料未在定期报告中披露汽车领域业务数据，因此，选取东来技术、金力泰作为公司乘用车领域可比公司。

公司与东来技术相比，东来技术相关产品主要定位于汽车售后修补涂料、汽车新车内外饰件涂料。在汽车售后修补涂料领域，为东来技术的主要业务板块，终端客户一般以 4S 店为主。进入汽车售后修补涂料领域市场，供应商需要取得汽车主机厂原厂认证或汽车主机厂供应商准入资格，周期较长通常为 2-6 年，并伴有严苛的商务认证。而取得汽车主机厂原厂认证或汽车主机厂供应商准入资格是被认证对象产品及服务进入汽车授权 4S 店及中高端市场竞争的前提条件。东来技术在该领域布局较早，取得汽车主机厂相关认证较多，因此在汽车售后修补涂料领域存在一定竞争优势。在汽车新车内外饰件涂料领域，东来技术主要终端客户包括比亚迪、理想、赛力斯、阿维塔、零跑、长城等，与公司现有乘用车领域业务较为相近。在细分产品领域，公司以差异化产品的竞争策略，在部分细分领域取得了一定竞争优势，如公司发光保险杠涂层解决方案开创了电动汽车家族化脸谱设计先河，并已获得吉利某车型定点与量产等标杆项目。

公司与金力泰相比，在客户类型上存在一定差异，金力泰客户主要为各类型卡车、客车等商用车汽车主机厂，如三一重卡、北汽福田等，而公司客户主要为乘用车领域汽车厂商及配套零部件企业。此外，在产品类型上，金力泰产品主要以阴极电泳漆为主，属于车身漆第一道涂料，商用车对产品技术要求较为常规、定制化程度较低，与公司产品存在一定差异。

2023 年前十大新能源汽车厂商销量情况、公司及可比公司认证取得对比情况，具体参见本回复“问题 1、一、（三）、2、（4）在手订单、客户开拓情况”。

综上，在新能源汽车领域，公司终端客户汽车销量处于行业前列，基本覆盖头部终端车厂，后续将为公司在乘用车业务的市场开拓奠定一定优势地位。

（3）发行人较同行业公司定价及成本差异

1) 高端消费电子领域

报告期内，高端消费电子领域公司较同行业公司单价及成本情况如下：

单位：万元/吨

公司	项目	2023年 1-9月	2022年	2021年	2020年
广信材料（涂料）	单价	未披露	4.93	4.87	4.49
	单位成本	未披露	3.42	3.39	2.80
飞凯材料（UV固化材料）	单价	未披露	未披露	未披露	未披露
	单位成本	未披露	未披露	未披露	未披露
平均值	单价	/	4.93	4.87	4.49
	单位成本	/	3.42	3.39	2.80
公司（高端消费电子领域）	单价	7.15	8.25	7.40	7.21
	单位成本	3.49	4.04	3.75	3.55

注：广信材料选取其涂料类产品收入、成本及销量数据测算，飞凯材料未披露UV固化材料类产品销量数据。以上数据均来自于上市公司定期报告。

报告期内，公司相较于同行业可比公司，定价优势明显，产品单价较高，主要系：①公司产品定制化要求高、创新性强、迭代速度快，进而形成一定定价优势；②公司拥有诸如北美消费电子大客户、Beats、谷歌等国外高端消费类电子终端品牌客户，客户资源更加优质，终端指定性更强，公司在相关模厂的议价能力更高。

报告期内，公司产品单位成本与同行业可比公司无显著差异，略高于同行业公司，主要系公司部分产品技术要求更高，需要使用定制化树脂，相应原材料采购成本更高，如有机硅手感涂料等产品。

2) 乘用车领域

报告期内，乘用车领域公司较同行业公司单价及成本情况如下：

单位：万元/吨

公司	项目	2023年 1-9月	2022年	2021年	2020年
金力泰	单价	未披露	1.88	1.70	1.69
	单位成本	未披露	1.60	1.55	1.17
东来技术	单价	未披露	5.45	6.54	6.52
	单位成本	未披露	3.67	3.72	3.43

公司	项目	2023年 1-9月	2022年	2021年	2020年
平均值	单价	/	3.66	4.12	4.11
	单位成本	/	2.64	2.63	2.30
公司（乘用车领域涂料产品）	单价	7.32	6.07	6.39	5.79
	单位成本	3.98	3.50	3.69	3.41

注：金力泰选取合并口径营业收入、营业成本、销量数据测算；东来技术选取汽车售后修补涂料及汽车新车内外饰件、车身涂料的营业收入、营业成本、对应销量数据测算。数据均来自于上市公司定期报告。

报告期内，公司产品单价高于金力泰，主要系公司产品全部应用于乘用车领域，产品定制化及工艺要求更高。而金力泰产品包括汽车阴极电泳涂料和面漆，主要应用于各类型卡车、客车等商用车。从金力泰产品结构看，目前主要以汽车阴极电泳涂料为主，属于车身漆第一道涂料，主要起到良好的保护性、防腐蚀以及获得优质涂层基础的作用，商用车对相关产品技术要求相对常规、产品较为基础。另外，金力泰面漆产品可分为汽车面漆与工业面漆，工业面漆包括大巴漆、工程机械漆、陶瓷涂料等，下游应用行业除汽车整车制造行业以及汽车整车制造之外，还包括农业机械、工程机械、摩托车、汽车零部件等，因此，金力泰的产品综合单价及单位成本相对较低。

2020年、2021年，公司产品单价低于东来技术，主要系东来技术单价较高的汽车售后修补涂料产品收入占比较高所致，2020年及2021年汽车售后修补涂料产品的平均单价在8.45万元/吨左右。该产品认证门槛高、产品消费属性强，在终端消费时，呈单次数量较少、单价较高的特征；同时，在实际使用过程中需要由调色人员为每辆维修车辆现场调制颜色，调色服务具有较高的专业性，产品成本也相对较高。2022年，东来技术涂料产品整体单价有所下降，主要系当年产品单价较低的汽车新车内外饰件、车身涂料规模收入占比增长，拉低了整体单价水平。而公司相关产品因创新性强、定制化程度高，因此，定价较东来技术存在一定优势。报告期内，公司产品单位成本低于东来技术，主要系东来技术在收入占比较高的汽车售后修补涂料产品销售时，需要向客户提供调色服务，因此整体单位成本相对较高。

（4）发行人较同行业公司主要客户及终端客户的合作情况及供应商地位

比较

1) 主要直接客户合作情况及供应商地位

报告期内，公司与报告期各期前五大直接客户合作情况及供应商地位情况如下：

序号	客户名称	客户领域	合作情况	供应商地位
1	直接客户 A	高端消费电子领域	2012 年开始合作，长期稳定合作	1、报告期内，向松井股份采购同类型产品占采购总额的比例为 60%-80%； 2、公司为该客户重要合作伙伴。
2	直接客户 B	高端消费电子领域	2014 年开始合作，长期稳定合作	1、报告期内，向松井股份采购同类型产品占采购总额的比例为 80%-100%； 2、公司为该客户重要合作伙伴。
3	直接客户 C	高端消费电子领域	2015 年开始合作，长期稳定合作	1、报告期内，向松井股份采购同类型产品占采购总额的比例为 60%-80%； 2、公司为该客户重要合作伙伴。
4	直接客户 G	高端消费电子领域、乘用车领域	2010 年开始合作，长期稳定合作	1、2020 年向松井股份采购同类型产品占采购总额的比例为 10%-20%； 2021 年、2022 年及 2023 年 1-9 月向松井股份采购同类型产品占采购总额的比例为 20%-40%，预计随着双方合作加深，向松井股份采购同类型产品占采购总额的比重将持续上升； 2、公司为该客户主要合作伙伴。
5	直接客户 D	高端消费电子领域	2019 年开始承接其母公司直接客户 T 的业务，长期稳定合作	1、2022 年起，向松井股份采购同类型产品占采购总额的比例在 70% 以上； 2、公司为该客户重要合作伙伴。
6	直接客户 F	高端消费电子领域	2018 年开始合作，为北美消费电子大客户指定供应商	1、报告期内，向松井股份采购同类型产品占采购总额的比例为 60%-80%； 2、公司为该客户重要合作伙伴。
7	直接客户 E	高端消费电子领域	2009 年起开始合作，长期稳定合作	1、报告期内，向松井股份采购同类型产品占采购总额的比例为 60%-80%； 2、公司为该客户重要合作伙伴。

序号	客户名称	客户领域	合作情况	供应商地位
8	直接客户 H	高端消费电子领域	2012 年起开始合作，为北美消费电子大客户指定供应商	1、报告期期内，向松井股份采购同类型产品占采购总额的比例为 40%-60%； 2、公司为该客户重要合作伙伴。
9	直接客户 I	高端消费电子领域、乘用车领域	2013 年起开始合作，长期合作稳定	1、报告期内，向松井股份采购同类型产品占采购总额的比例为 10%左右； 2、公司为该客户在相关产品细分领域的重要合作伙伴。

注：客户按同一控制下合并口径计算。

在高端消费电子领域，公司主要直接客户为终端客户的模厂，部分产品直接由终端客户指定向公司采购，在产品的性能及服务上具有一定优势。报告期内，前五大直接客户向公司采购同类型产品的占比大多在 60%-80%之间，公司供货份额占比较高，为直接客户重要供应商。根据公开查询，高端消费电子领域同行业可比公司暂未披露报告期内主要客户同类产品采购占比数据。从广信材料消费电子领域涂料业务整体规模看，其主要开展消费电子领域涂料业务的子公司江苏宏泰高分子材料有限公司 2020 年、2021 年、2022 年及 2023 年 1-6 月营业收入分别为 34,022.16 万元、24,018.06 万元、15,818.15 万元及 5,731.22 万元，收入规模降幅显著，市场地位呈现下降态势。相较于广信材料，公司与主要客户关系长期稳定，同时公司积极拓宽与客户业务合作边界，持续深化发展双方合作关系，供应商地位相对更为稳定和重要。

在乘用车领域，随着公司前期开拓项目逐步落地，乘用车领域收入整体呈持续上升趋势，公司向前五大客户直接客户 I 与直接客户 G 的销售收入中乘用车领域收入占比逐步增长。根据公开信息查询，乘用车领域同行业可比公司暂未披露报告期内主要客户同类产品采购占比数据。从已取得的认证情况看，公司在新能源乘用车领域获取的认证已基本覆盖市场头部新能源车企，将为公司在后续乘用车业务的市场开拓中奠定一定优势地位，具体参见本回复“问题 1、一、（三）、2、（4）在手订单、客户开拓情况”。同时，公司通过行业标杆项目及差异化产品方案，在行业细分产品领域已形成一定竞争优势，未来可在市场上形成一定示范及推广效应，为后续乘用车领域收入增长奠定了基础。

2) 主要终端客户合作情况及供应商地位

在高端消费电子领域，公司主要终端客户包括北美消费电子大客户、华为、小米、VIVO、OPPO、惠普、谷歌、亚马逊等，与公司合作历史较长，均于报告期前与公司建立合作关系。其中，北美消费电子大客户作为智能手机领域龙头品牌，一直为公司重要战略合作终端客户。根据同行业公司公开资料及信息显示，广信材料消费电子领域终端客户主要为华为、OPPO、酷派、三星、传音以及 TCL 等，未覆盖北美消费电子大客户、惠普、谷歌等国外高端消费类电子终端客户；目前，公司在高端消费电子领域的主要竞争对手为国外知名涂料品牌，如巴斯夫、PPG、宣伟等，因此，相较于境内同行业可比公司，公司合作的终端客户更为优质。

在乘用车领域，公司主要终端客户为新能源汽车品牌车企，如北美 T 公司、比亚迪、蔚来、东风柳汽、吉利等，与同行业可比公司终端客户结构、产品类型存在一定差异。东来技术在汽车售后修补涂料领域具有一定优势，其终端使用客户以 4S 店及修理厂为主，同时，利用现有汽车主机厂、汽车零部件厂商的汽车售后修补涂料领域合作关系的协同效应，积极开拓汽车新车内外饰件涂料领域业务，目前已通过比亚迪、理想、赛力斯、阿维塔、零跑、长城等汽车主机厂原厂质量体系认证，但汽车新车内外饰件、车身涂料产品目前单价及毛利率整体相对较低，相比之下，公司乘用车领域产品，尤其在 PVD 镀系列产品细分领域中，更具有竞争优势、产品定制化程度相对较高。金力泰的终端客户主要为商用车车企，对涂料产品的技术标准较为常规，产品毛利率相对较低。

(5) 报告期内发行人毛利率显著高于同行业可比公司的原因及合理性

报告期内，公司与同行业公司毛利率对比情况如下：

公司	2023 年 1-9 月	2022 年度	2021 年度	2020 年度
广信材料（涂料）	33.65%	30.53%	30.37%	37.60%
飞凯材料（UV 固化材料）	33.08%	30.83%	29.31%	31.42%
行业平均	33.37%	30.68%	29.84%	34.51%
松井股份（高端消费电子领域）	51.16%	51.04%	49.23%	50.76%
金力泰	25.65%	14.67%	8.85%	30.96%

公司	2023年1-9月	2022年度	2021年度	2020年度
东来技术（汽车涂料产品）	未披露	32.68%	43.14%	47.35%
行业平均	25.65%	23.68%	26.00%	39.16%
松井股份（乘用车领域）	45.93%	46.46%	35.78%	42.33%

注：1、同行业上市公司数据来源于定期报告；

2、广信材料、飞凯材料在 2023 年季报中未披露分业务类型毛利率，上表数据采用 2023 年 1-6 月相关业务领域毛利率进行比较；

3、东来技术毛利率按照汽车售后修补涂料及汽车新车内外饰件、车身涂料产品进行计算。

在高端消费电子领域，公司毛利率高于同行业公司广信材料，主要系公司产品技术领先、具备差异化产品体系、国际知名终端客户丰富所致。在产品类型方面，根据广信材料定期报告、公司官网等公开渠道数据显示，广信材料主要以系列 PVD 涂料及 UV 色漆涂料为主，而公司除相关产品外，还拥有系列有机硅手感涂料产品、水性 UV 涂料产品及 3D 感光油墨技术产品等，相关产品毛利率相对更高。此外，在终端客户方面，广信材料未覆盖北美消费电子大客户、谷歌、Beats 等国外高端消费电子终端客户，相较于国内终端，国外终端指定性更强，公司在相关模厂的议价能力更高，产品毛利率相对较高。公司毛利率高于同行业可比公司飞凯材料，主要是由于产品应用领域不同。飞凯材料的 UV 固化涂料主要应用于光纤光缆领域，公司的 UV 固化涂料主要应用于高端消费类电子行业。相较于光纤光缆领域，高端消费类电子领域产品定制化要求高、创新性强、迭代速度快，毛利率更高。

综上，在高端消费电子领域公司产品毛利率高于同行业公司具有合理性。

在乘用车领域，公司毛利率与同行业可比公司相比存在一定差异。公司乘用车产品毛利率高于金力泰主要由于产品种类及客户类型不同。金力泰产品主要为阴极电泳涂料，阴极电泳涂料作为车身漆的第一层涂覆材料，其定制化程度较低、技术指标较为常规，相关产品单价及毛利率相对较低；此外，金力泰产品主要应用于商用车领域，主要客户除汽车主机厂外，还包括工业机械制造企业、农业机械制造企业等，且部分采用代理模式销售，而公司全部采用直销模式，且客户基本为龙头新能源车企的零部件厂商，因此公司产品单价及毛利率相对较高。

公司乘用车产品毛利率与东来技术的毛利率整体上相对可比。2020 年和

2021年东来技术与公司毛利率水平接近,其中,2021年公司毛利率有一定下滑,导致2021年公司毛利率低于东来技术,毛利率波动的原因参见本题回复“一、(一)、2、报告期内各类业务毛利率波动的具体原因”。2022年东来技术毛利率下滑显著,导致公司毛利率高于东来技术。根据东来技术披露的定期报告显示,2022年东来技术毛利下滑主要受宏观经济影响,终端市场需求大幅下滑,导致其营业收入规模下降;同时,上游原材料涨价,导致产品其单位生产成本升高,同时消费需求持续低落,产品销售价格无法传导至下游客户所致。

综上,在乘用车领域公司产品毛利率与同行业公司间毛利率差异具有合理性。

2、报告期内各类业务毛利率波动的具体原因

报告期间内,公司分业务领域毛利率情况如下:

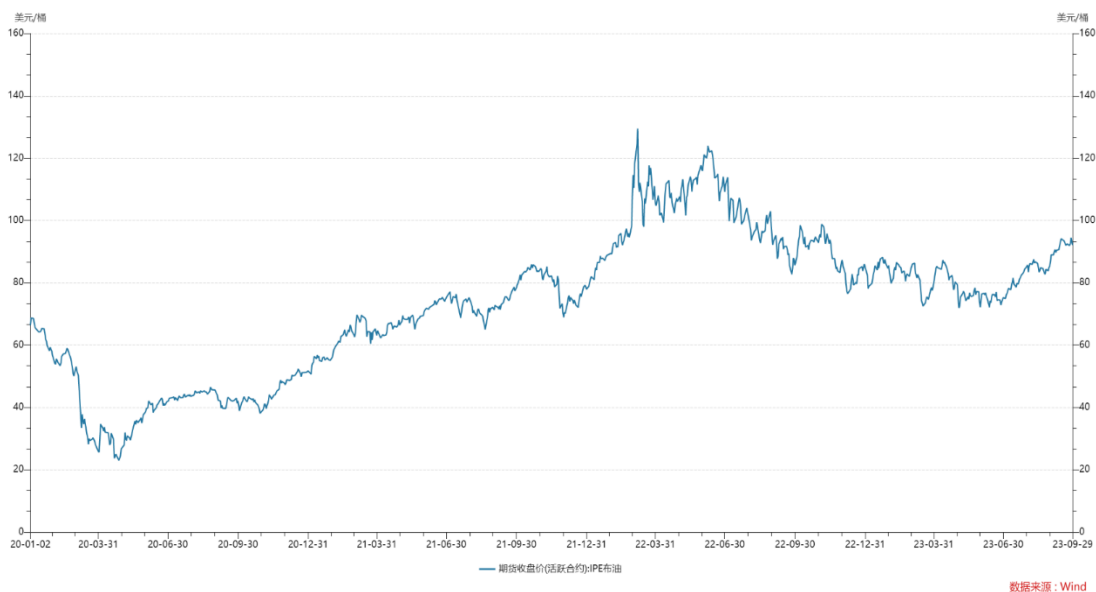
项目	2023年1-9月	2022年度	2021年度	2020年度
1、高端消费电子领域	51.16%	51.04%	49.23%	50.76%
2、乘用车领域	45.93%	46.46%	35.78%	42.33%
3、特种装备等新兴领域	34.23%	70.36%	-	-
主营业务毛利率	50.21%	50.43%	48.63%	50.64%

公司主要以高端消费电子领域和乘用车领域业务为主,主要业务类型毛利率波动具体原因如下:

(1) 高端消费电子领域

2021年,公司高端消费电子领域产品毛利率下滑1.53%,主要系公司主要原材料为石油化工产业链相关产品,价格走势与上游原油价格走势具有较强相关性。当年受原油价格震荡走高趋势影响,公司直接材料成本有所上升,因此毛利率随之下降。

公司主要原材料为石油化工产业链相关产品,报告内石油价格波动情况如下:



石油价格在 2020 年末起呈快速上升趋势，2021 年全年呈现震荡走高趋势，公司直接材料成本有所上升，降低了公司毛利率。同行业公司广信材料、飞凯材料、金力泰、东来技术 2021 年毛利率均出现不同程度下滑，公司 2021 年毛利率波动与同行业可比公司变动趋势一致。

2022 年公司毛利率上涨 1.81%，呈小幅上涨趋势，主要是由于产品结构发生变动，毛利率较高的可穿戴设备领域收入金额增加所致。2022 年公司可穿戴设备收入、毛利率与上年同期数据比较情况如下：

单位：万元

项目	2022 年			2021 年		
	收入	收入占比	毛利率	收入	收入占比	毛利率
高端消费电子领域	42,637.96	86.35%	51.04%	48,049.32	95.53%	49.23%
其中：可穿戴设备	9,447.84	19.13%	68.95%	7,117.88	14.15%	67.19%

受益于年轻消费群体对生活品质要求的不断提升，可穿戴设备行业迎来了快速发展阶段。2021 年下半年公司新增落地北美消费电子大客户终端头戴式耳机等项目，因此 2022 年公司可穿戴设备收入占比显著提高。可穿戴设备涂料产品中有机硅手感涂料占比较高，该产品对技术、生产工艺、技术门槛相对较高，因此，在公司产品体系内毛利率相对较高。2022 年公司可穿戴设备收入规模的上升带动了公司整体毛利率上升。

2023年1-9月公司毛利率上升0.12%，波动较小，主要受产品价格及原材料采购成本等因素综合影响所致。

(2) 乘用车领域

报告期内，公司乘用车领域收入来源于汽车功能涂层材料及汽车零部件两类业务，其中汽车功能涂层材料包括涂料、油墨和胶黏剂产品。相关产品收入、毛利及毛利率情况如下：

单位：万元

项目	2023年1-9月			2022年		
	收入	收入占比	毛利率	收入	收入占比	毛利率
乘用车领域	6,656.97	100.00%	45.93%	6,702.51	100.00%	46.46%
其中：汽车功能涂层材料	4,942.01	74.24%	49.06%	3,144.62	46.92%	51.18%
汽车零部件	1,714.96	25.76%	36.93%	3,557.89	53.08%	42.29%
项目	2021年			2020年		
	收入	收入占比	毛利率	收入	收入占比	毛利率
乘用车领域	2,246.23	100.00%	35.78%	599.97	100.00%	42.33%
其中：汽车功能涂层材料	1,152.60	51.31%	46.17%	599.97	100.00%	42.33%
汽车零部件	1,093.63	48.69%	24.84%	-	-	-

自2021年5月收购广西贝驰后，公司将广西贝驰的汽车零部件业务纳入合并体系。广西贝驰主要经营汽车零部件喷涂加工业务，向下游终端车厂和汽车零部件供应商销售以集团内部自产涂料喷涂加工后的汽车零部件，该业务是公司在乘用车业务开拓初期向终端车厂验证公司涂料性能、效果的重要战略路径。

2021年，公司乘用车领域毛利率下降6.55%，主要系产品结构发生明显变动所致。2021年广西贝驰相关产品的毛利率偏低，由于当时使用的涂布线涂布效率较低，相应的生产成本偏高，从而拉低了公司整体毛利率水平。

2022年，公司乘用车领域毛利率上涨10.68%，主要系广西贝驰汽车零部件喷涂业务毛利率上升显著所致。一方面，广西贝驰为改善涂布工艺、提高生产加工效率，引进了SPINDLE自动喷涂线体，该产线于2022年下半年正式投入使用，有效提高了生产效率，降低了生产成本。另一方面，2022年受益于上汽

通用五菱某热销车型外饰件项目的落地，当年广西贝驰销售规模大幅提升，摊薄了单位生产成本，因此毛利率有所上升。

2023年1-9月，公司乘用车领域毛利率下降0.54%，下降幅度较小，主要受客户结构变动及产品结构变动的综合影响。

(二) 结合高端消费电子领域、乘用车领域的原材料价格波动、成本及营业利润情况，发行人2022年及2023年1-9月管理费用、研发费用增加的主要原因、对应的研发项目进展、报告期内研发费用金额与研发加计扣除金额的差异情况等，量化分析在毛利额持续增长的情况下，发行人扣非后归母净利润在2022年及2023年1-9月下降的原因及合理性，收入及净利润变动情况与同行业可比公司是否一致

1、高端消费电子领域、乘用车领域原材料价格波动、成本及营业利润情况

(1) 报告期内，公司主要原材料单价情况如下：

单位：万元/吨

原材料	2023年1-9月		2022年度		2021年度		2020年度	
	金额	单价	金额	单价	金额	单价	金额	单价
树脂	7,002.13	45.27	7,753.49	51.57	9,847.95	49.89	7,762.89	49.92
溶剂	3,329.82	8.06	4,012.22	9.42	5,119.13	10.61	3,337.27	7.97
助剂	2,865.33	85.75	4,210.46	106.90	5,031.69	96.71	3,945.57	90.57
金属颜料	1,261.01	122.65	1,478.34	119.23	1,632.47	185.80	1,202.38	201.76

注：公司主要产品为涂料，在高端消费电子领域、乘用车领域，主要原材料采购存在共用情况，故原材料采购情况无法进一步划分业务领域。

2021年部分原材料价格上涨，主要由于公司部分原材料为石油化工产业链相关产品，价格走势与上游原油价格走势具有较强相关性。当年受原油价格震荡走高趋势影响，公司直接材料成本有所上升。

2022年原材料价格整体较同期下降，主要由于一方面当年原材料价格受原油价格回落影响，采购成本有所降低；另一方面，公司加大研发投入，进行替代材料开发，实现降本增效。其中，树脂、助剂品类原材料价格有一定上升，

主要受公司产品结构变化所致，原材料成本较高的硅手感涂料等项目需求量上涨，导致整体按品类的原材料单价有一定上升。

2023年1-9月原材料价格整体呈下降趋势，主要由于一方面整体化工原材料价格回落；另一方面积极推行采购协商议价以及研发替代材料开发，不断降本增效。

(2) 报告期内，高端消费电子领域、乘用车领域成本及营业利润情况

单位：万元

应用领域	项目	2023年1-9月	2022年度	2021年度	2020年度
高端消费电子领域	营业收入	34,020.25	42,637.96	48,049.32	42,780.95
	营业成本	16,615.04	20,876.71	24,394.56	21,066.37
	毛利	17,405.21	21,761.25	23,654.76	21,714.58
	营业利润	6,230.32	8,541.87	10,629.52	9,535.47
	营业利润率	18.31%	20.03%	22.12%	22.29%
乘用车领域	营业收入	6,656.97	6,702.51	2,246.23	599.97
	营业成本	3,599.24	3,588.26	1,442.47	345.98
	毛利	3,057.73	3,114.25	803.76	253.99
	营业利润	-485.72	-123.68	-555.67	-234.13
	营业利润率	-7.30%	-1.85%	-24.74%	-39.02%

注：计算营业利润时，管理及销售费用结合各子公司实际经营业务及母公司各领域收入占比情况进行分摊；研发费用结合在研项目研究领域及各领域收入占比情况进行分摊。

报告期各期，公司成本及营业利润主要是受高端消费电子领域产品销售影响。目前乘用车领域尚处于快速发展阶段，各期毛利呈持续上升趋势，由于公司为提升产品竞争力、保持技术领先优势，在产品技术研发领域持续投入，营业利润率短期内为负数，但未来随着乘用车领域的市场开拓及收入规模的逐步增长，乘用车领域整体成本将会进一步摊薄、盈利能力将有所提升。

高端消费电子领域营业成本变化主要受产品结构及原材料价格波动等因素影响；营业利润变化主要受毛利、管理费用及研发费用投入的影响。具体参见本题回复“一、（一）、2、报告期内各类业务毛利率波动的具体原因”、“一、（二）、2、发行人2022年及2023年1-9月管理费用增加的主要原因”及“一、

(二)、3、发行人2022年及2023年1-9月研发费用增加的主要原因、对应的研发项目进展、报告期内研发费用金额与研发加计扣除金额的差异情况”。

2、发行人2022年及2023年1-9月管理费用增加的主要原因

2022年及2023年1-9月管理费用变动情况如下：

单位：万元

项目	2023年1-9月	2022年1-9月	变动额
职工薪酬	1,966.51	1,870.79	95.72
咨询中介费	458.44	252.33	206.11
业务招待费	278.67	232.53	46.14
办公费	237.24	166.67	70.57
租赁费及长期待摊费用摊销额	395.52	181.45	214.07
折旧费	242.05	208.02	34.03
无形资产摊销	131.32	129.10	2.22
股份支付	-149.47	266.70	-416.17
物管费	88.25	68.74	19.51
差旅费	80.28	37.69	42.59
车辆费	51.07	62.31	-11.24
会议费	102.09	56.97	45.12
低值易耗品摊销	11.32	21.63	-10.31
修理费	9.92	17.96	-8.04
其他	408.27	264.35	143.92
合计	4,311.48	3,837.25	474.24

续

项目	2022年	2021年	变动额
职工薪酬	2,507.96	1,851.18	656.78
咨询中介费	548.87	287.06	261.81
业务招待费	313.11	261.61	51.50
办公费	278.46	204.91	73.55

项目	2022年	2021年	变动额
租赁费及长期待摊费用摊销额	277.79	305.35	-27.56
折旧费	268.98	257.91	11.07
无形资产摊销	169.7	169.16	0.54
股份支付	111.62	450.04	-338.42
物管费	109.62	63.7	45.92
差旅费	99.25	38.58	60.67
车辆费	87.45	84.81	2.64
会议费	59.36	18.13	41.23
低值易耗品摊销	27.51	13.26	14.25
修理费	18.6	49.54	-30.94
其他	249.15	121.74	127.41
合计	5,127.44	4,176.96	950.48

2023年1-9月，管理费用较上年同期增加474.24万元，主要有以下原因：

（1）租赁费及长期待摊费用摊销额增加214.07万元，一是公司2022年12月新设越南孙公司松井越南，增加了办公场地租赁；二是子公司广东研究院于2022年5月租赁办公楼并开始装修，租赁资产摊销额及装修费摊销额增加118.46万元，因此当期租赁费及长期待摊费用摊销额较上年同期上升；（2）公司考虑战略发展需要，咨询中介费增加206.11万元。

2022年度，管理费用较上年增加950.48万元，主要有以下原因：（1）管理人员薪酬增加656.78万元，主要由于公司考虑战略发展需要，在人才储备的投入增加且平均薪酬水平上涨，2022年管理人员人数较2021年平均增加16人，且管理人员整体平均薪酬水平较去年上升了7.33%；另外，本期新增三家子公司，相应的人员薪酬增加；（2）咨询中介费增加261.81万元，主要系外聘专业咨询机构对公司进行战略梳理及集团管控咨询。

3、发行人2022年及2023年1-9月研发费用增加的主要原因、对应的研发项目进展、报告期内研发费用金额与研发加计扣除金额的差异情况

(1) 发行人2022年及2023年1-9月研发费用增加的主要原因及对应的研发项目进展情况

2022年及2023年1-9月研发费用变动情况如下：

单位：万元

项目	2023年1-9月	2022年1-9月	变动额
职工薪酬	3,478.16	2,953.34	524.82
研发材料领用	1,433.89	1,141.22	292.67
折旧费	369.49	257.83	111.66
差旅费	239.56	121.02	118.54
水电费	197.87	184.04	13.83
股份支付	96.87	319.33	-222.46
检测费和专利费用	148.24	95.35	52.89
无形资产摊销	12.19	17.71	-5.52
其他	414.95	182.65	232.30
合计	6,391.20	5,272.48	1,118.72

续

项目	2022年	2021年	变动额
职工薪酬	4,185.78	3,366.54	819.24
研发材料领用	1856.72	1409.92	446.80
折旧费	361.78	262.32	99.46
差旅费	208.67	172.15	36.52
水电费	256.13	172.4	83.73
股份支付	176.1	286.92	-110.82
检测费和专利费用	135.75	64.88	70.87
无形资产摊销	24.96	17.26	7.70
其他	246.26	123.04	123.22
合计	7,452.16	5,875.44	1,576.72

由上表可知，公司 2022 年及 2023 年 1-9 月研发费用较上年同期分别增加 1,576.72 万元、1,118.72 万元，主要由于：一是高端消费类电子领域具备产品迭代周期短，创新质量要求高的特征，产业链上所有环节必须保持相应的创新质量和节奏，新型功能涂层材料制造商的技术投入是保证创新质量和节奏的关键，公

司在确定产品技术方案、实验室模拟客户环境检测、终端测试、模厂测试等各研发环节投入大量资源，夯实公司技术基础，持续保障技术产出；二是公司重点加大乘用车、特种装备等领域的研发投入力度，在乘用车、特种装备领域，公司持续对关键原材料与前沿涂层产品、涂装技术开发研究，主动进行产品技术升级迭代，着力解决客户痛点及难题；三是公司为了降本增效，增强竞争力，对产品配方进行持续研发。综上所述，研发人员薪酬、材料费等费用整体均呈稳步增长趋势。

2022年及2023年1-9月，公司年发生额超过200万的研发项目情况如下：

单位：万元

项目	项目进展	2023年1-9月	2022年	拟达到目标
电致变色项目	研究阶段	167.64	283.02	电致变色材料的开发和器件的组装，通过不同的技术路径的研发，针对电致变色产业化和不同行业的技术性能要求，开发多种颜色的材料及器件。
玻璃低 VOC 喷涂油墨性能优化	研究完成	127.51	336.47	低 VOC 喷涂型油墨的改善，提高产品在玻璃基材上附着力以及油墨层间的附着力，施工温度窗口更宽广。
无氟硅胶涂料	研究完成	127.51	337.36	开发不含 PFC 的硅胶涂料，满足 PFC 的法规要求，同时满足客户对硅胶涂料的性能和手感要求。
UV 转印 Hardcoat	研究完成	98.82	267.97	开发满足拓印—>预固化—>热弯—>终固化工艺的 UV 型硬涂层，能满足热弯工艺同时具有高硬度和高耐磨性能。
高附着力 NCVM 面漆	研究阶段	97.09	226.79	开发高附着力的 NCVM 面漆，在高能量固化的加色中漆上有良好的附着，耐高温高湿性能和耐化妆品性能优良。
油性阻燃油墨	研究阶段	258.69	-	该产品应用于塑胶手机后壳，可有效阻止电池在着火后塑料后壳的燃烧，减少对人的伤害，又可以提高良好的装饰效果。
不咬底水性 UV 哑光面漆	研究阶段	212.25	-	开发水性 UV 涂料不咬蚀 PC/ABS 素材，附着力良好，外观良好，耐化学品性能优异。
复合型板材丝印油	研究完成	-	336.47	适用于丝印油墨应用与复合板材

项目	项目进展	2023年1-9月	2022年	拟达到目标
墨				上，满足复合板材热弯成型工艺，不开裂，耐水煮测试和化学品测试。
汽车内饰水性涂料系列	研究阶段	221.4	-	开发满足客户需求，具备耐污性能好，触感型等功能水性系列涂料。
生物基 PU 涂料	研究完成	27.66	269.12	低 VOC 溶剂型生物基 PU 手感涂料，要求涂层中有机碳 $\geq 25\%$ ，涂料性能可满足手机和笔电等客户的测试标准。
水性键盘涂料	研究完成	15.78	278.86	提升水性键盘涂料体系的整体性能。水性底漆可应用于回收料素材，附着力良好耐高温高湿；水性中漆（黑色）具有良好的遮盖力，低膜厚条件下不透光，无针眼和沙孔；UV 面漆手感丝滑，耐磨，耐手汗和油脂，不易发亮。
烧结油墨	研究阶段	40.98	257.89	满足耐硫酸测试，耐候性、黑度和其他性能满足主机厂的测试标准。
水性 UV 硅涂料	研究完成	-	257.89	有机硅改善的水性 UV 涂料，外观均匀平整，手感丝滑，耐污性能优异，耐高温高湿，耐磨性能良好。
水性低反射率 PU 涂料	研究完成	-	254.55	低反射率的水性涂料，在 500-1000 纳米波段内反射率 $< 2\%$ ，在塑胶和金属基材上附着力好，可直接喷涂在素材上，耐高温高湿好。
水性自消光 UV 手感面漆	研究阶段	257.23	-	开发水性 UV 固化面漆，可通过固化工艺达到表面纹理效果，哑光清爽，耐磨耐化学品性能优良的特点。
生物基 UV 涂料	研究阶段	248.5	-	以生物原材料开发紫外固化涂料，减少石化原材料的使用，产品更环保，减少碳排放。
光学镀膜拓印工艺涂层开发	研究阶段	314.01	-	开发满足光学镀—>拓印的耐 100 度水煮五小时的涂层，能满足面漆硅胶拓印膜的使用次数具有竞争优势
中性偏硬 UV 墨水	研究完成	-	213.43	可在 PET 等表面实现不同颜色及不同精度图案的 UV 墨水。
低 VOC 复合板材高耐磨高光 UV	研究完成	-	218.24	用于复合板材喷涂领域的 UV 清漆，VOC 满足国标 GB30981-2020，涂层的表面张力低，耐摩擦，摩擦后依然保持低表面张力的特性。

项目	项目进展	2023年1-9月	2022年	拟达到目标
一种装饰灯用可透光功能涂层技术开发	研究完成	-	225.20	透光率达到指定性能要求，及满足外饰耐候性强化测试要求，氙灯老化循环测试要求。
双固化 NCVN 面漆	研究终止	95.63	269.69	开发 UV 固化和热固化的 PU/UV 互穿网络体系，具有高硬度、高耐久性和兼顾柔韧性的 NCVN/面漆。
合计		2,310.70	4,032.95	

(2) 报告期内研发费用金额与研发加计扣除金额的差异情况

单位：万元

项目	2023年1-9月	2022年度	2021年度	2020年度
各单体报表研发费用账面金额合计	6,545.29	7,456.77	6,148.70	5,293.12
已申报税务机关企业所得税汇算清缴的研发费用加计扣除数	尚未汇算清缴	7,209.37	5,814.98	5,145.02
差异金额	不适用	247.40	333.72	148.10

公司研发费用加计扣除金额与各年度汇算清缴金额差异具体情况及原因如下：

单位：万元

差异原因	2022年度	2021年度	2020年度
委托研发费用20%未加计扣除	106.82	-	-
房产折旧费用	62.62	36.50	80.43
其他费用限额调整	40.64	10.30	24.74
子公司未申报	-	-	42.93
股权激励计划产生的股份支付费用计提	176.10	286.92	-
可以在税前扣除的对研发人员股权激励行权支出	-138.78	-	-
差异金额	247.40	333.72	148.10

综上所述，由于研发费用归集与申请研发费用加计扣除优惠政策的研发费用分别属于会计核算和税务范畴，二者存在一定口径差异，税收规定加计扣除口径较窄。差异原因主要为委外研发、股份支付计提、房产折旧以及其他费用扣除限制等，此外，部分子公司针对发生金额较小的研发费用未申请加计扣除，整体差异金额较小，且差异金额具有合理性。

4、扣非后归母净利润2022年及2023年1-9月下降的原因及合理性，收入及净利润变动情况与同行业可比公司是否一致

(1) 2023年1-9月与2022年1-9月影响业绩的主要科目变动如下：

单位：万元

项目	2023年1-9月	2022年1-9月	变动额
营业收入	41,512.90	38,814.65	2,698.25
营业成本	20,740.72	18,950.23	1,790.49
销售费用	4,659.54	4,597.97	61.57
管理费用	4,311.48	3,837.24	474.24
研发费用	6,391.20	5,272.48	1,118.72
财务费用	-335.02	-846.96	511.94
营业利润	5,604.80	7,147.53	-1,542.73
归属母公司股东净利润	5,360.43	6,393.98	-1,033.55
归属于母公司股东扣除非经常性损益后的净利润	4,736.21	5,775.68	-1,039.47

(2) 发行人2022年与2021年影响业绩的主要科目如下：

单位：万元

项目	2022年度	2021年度	变动额
营业收入	49,909.20	50,823.20	-914.00
营业成本	24,901.24	26,032.62	-1,131.38
销售费用	5,581.72	5,509.05	72.67
管理费用	5,127.44	4,176.96	950.48
研发费用	7,452.16	5,875.44	1,576.72
财务费用	-861.66	-535.66	-326.00
营业利润	8,602.59	10,405.91	-1,803.32
归属上市公司股东净利润	8,225.09	9,739.49	-1,514.40

归属于上市公司股东扣除非经常性损益后的净利润	7,044.62	8,002.52	-957.90
------------------------	----------	----------	---------

由上表可见，2023年1-9月与2022年度归属于上市公司股东扣除非经常性损益后的净利润较上年同期变动额分别为-1,039.47万元、-957.90万元，主要变动原因是管理费用及研发费用的大幅增加，相关费用具体变动原因参见本题回复“一、（二）、2、发行人2022年及2023年1-9月管理费用增加的主要原因”以及“一、（二）、3、发行人2022年及2023年1-9月研发费用增加的主要原因、对应的研发项目进展、报告期内研发费用金额与研发加计扣除金额的差异情况”。

（3）收入及净利润变动情况与同行业可比公司是否一致。

最近一年及一期公司与同行业公司营业收入和归属于上市公司股东的扣除非经常性损益后的净利润变动对比情况如下：

项目	公司名称	2023年1-9月	2022年1-9月	变动额	变动比例
营业收入	广信材料	39,455.46	42,156.07	-2,700.61	-6.41%
	飞凯材料	202,614.83	223,980.83	-21,366.00	-9.54%
	金力泰	53,440.43	50,024.43	3,416.00	6.83%
	东来技术	35,950.60	26,784.23	9,166.37	34.22%
	行业平均	82,865.33	85,736.39	-2,871.06	-3.35%
	松井股份	41,512.90	38,814.65	2,698.25	6.95%
	松井股份（乘用车领域）	6,656.97	5,036.69	1,620.28	32.17%
归属于上市公司股东扣除非经常性损益后的净利润	广信材料	1,543.00	-1,908.35	3,451.35	180.86%
	飞凯材料	17,673.62	34,402.15	-16,728.53	-48.63%
	金力泰	161.52	-8,703.49	8,865.01	101.86%
	东来技术	379.26	917.94	-538.68	-58.68%
	行业平均	4,939.35	6,177.06	-1,237.71	-20.04%
	松井股份	4,736.21	5,775.68	-1,039.47	-18.00%

续

项目	公司名称	2022年	2021年	变动额	变动比例
营业收入	广信材料	49,787.14	61,890.24	-12,103.10	-19.56%
	飞凯材料	290,680.55	262,710.44	27,970.11	10.65%
	金力泰	64,689.93	85,795.94	-21,106.01	-24.60%
	东来技术	39,364.62	49,369.84	-10,005.22	-20.27%
	行业平均	111,130.56	114,941.62	-3,811.05	-3.32%
	松井股份	49,909.20	50,823.20	-914.00	-1.80%
	松井股份（乘用车领域）	6,702.51	2,246.23	4,456.28	198.39%
归属于上市公司股东的扣除非经常性损益后的净利润	广信材料	-3,616.30	-40,713.31	37,097.01	91.12%
	飞凯材料	43,341.79	32,057.26	11,284.53	35.20%
	金力泰	-10,974.05	-12,344.76	1,370.71	11.10%
	东来技术	582.84	7,297.68	-6,714.84	-92.01%
	行业平均	7,333.57	-3,425.78	10,759.35	314.07%
	松井股份	7,044.62	8,002.52	-957.90	-11.97%

由上表可知，飞凯材料 2023 年 1-9 月营收及归母净利润均下滑，主要由于医药中间体业务下滑导致，在涂料材料板块，销售额环比回升，与发行人趋势一致。飞凯材料 2022 年收入增加主要系医药中间体板块增长 54.3%。

广信材料2023年1-9月收入较同期有一定下滑，主要由于近年来广信材料在涂料领域市场开拓不利，导致营收规模下滑；归属于上市公司股东的扣除非经常性损益后的净利润大幅上升主要由于广信材料2023年处置亏损子公司等原因。广信材料2022年收入下滑与发行人趋势基本一致，亏损收窄，主要由于2021年度广信材料计提了大额的商誉减值。

在乘用车领域，2023年1-9月公司乘用车领收入波动趋势与东来技术、金力泰一致；2022年东来技术、金力泰收入有所下滑主要受宏观经济不利影响及商用车整体需求放缓所致，而公司经过多年的产品打磨及市场培育，凭借差异化竞争策略积极把握汽车行业特别是新能源汽车蓬勃发展的市场机会，在乘用车领域业务拓展上取得良好成效，乘用车领域业务收入呈高速增长趋势。2022年及2023年1-9月金力泰归母净利润呈上升趋势，主要由于金力泰毛利率整

体偏低，受化工原材料价格影响较大，随着2022年下半年，化工原材料价格呈回落趋势、叠加客户结构优化、产品优化改良等因素，归母净利润呈上升趋势。2022年及2023年1-9月，东来技术归母净利润呈下降趋势，分别由于：1）2022年终端市场需求大幅下滑；2）为保持技术领先、扩大市场布局，2023年1-9月研发及销售费用投入增加，叠加财务融资费用上升所致。

因此，发行人2023年1-9月和2022年营业收入、归属于上市公司股东的扣除非经常性损益后的净利润情况与同行业可比公司相比不存在异常情况，由于业务领域、公司战略、市场开拓等情况不同，与可比公司部分期间变动相比有一定差异，但具有合理性。

二、中介机构核查事项

（一）核查程序

针对上述核查事项，保荐机构及申报会计师执行了以下核查程序：

1、访谈发行人管理层，了解发行人主要优势、产品定价及成本构成、与主要客户及终端客户合作情况及供应商地位、并访谈发行人主要直接客户；

2、查阅同行业公司的定期报告、公开披露信息，了解其生产工艺流程及技术先进性、产品结构、客户类型、应用领域、产品售价及成本构成等方面的具体情况；

3、获取公司采购明细表等资料，了解各领域原材料价格波动情况、成本情况；

4、访谈财务主管人员，了解公司2022年及2023年1-9月管理费用、研发费用增加的具体原因以及扣非后归母净利润在2022年及2023年1-9月下降的合理性，并获取对应的研发费用明细表、研发项目进展情况表、管理人员薪酬明细等；

5、获取公司各期汇算清缴报告，复核报告期内研发费用金额与研发加计扣除金额的差异情况；

6、查阅同行业可比公司的定期报告，了解同行业可比公司的收入及利润变动情况，并与发行人相关报表项目变动情况进行对比分析。

（二）核查意见

经核查，申报保荐机构、会计师认为：

1、报告期内发行人毛利率显著高于同行业可比公司具有合理性，各类业务毛利率波动主要受原材料价格波动、公司产品结构变化等因素影响，各领域业务与同行业公司对比情况如下：（1）在高端消费电子领域，相较于同行业公司，发行人在核心技术及优质客户资源方面具有相对竞争优势，已形成成熟的“交互式”研发模式，与客户形成良性循环，供应商地位相对稳定、在部分定制化产品上具有较高的议价能力，并依托于先进的DCS生产系统和先进的管理体系有效进行成本控制，因此在高端消费电子领域公司毛利率高于同行业公司具有合理性；（2）在乘用车领域，发行人的主要客户为乘用车领域零部件及整车厂商，凭借在高端消费电子领域以工业设计为核心的多维度涂层材料系统解决方案能力和优势，通过差异化竞争在细分产品领域具有相对竞争优势，与同行业公司在客户类型、产品类型方面存在一定差异，因此在乘用车领域公司毛利率与同行业公司存在一定差异；

2、结合高端消费电子、乘用车领域的原材料价格波动、成本、营业利润以及研发情况，2022年及2023年1-9月发行人管理费用、研发费用增加、扣非后归母净利润下降具有合理性，变动原因主要系：1）由于战略发展需要，管理人才以及战略梳理和集团管控咨询增多；2）在高端消费电子领域不断改进技术，降本增效，同时在乘用车、特种装备等领域的研发投入力度加大。可比公司由于业务领域、公司战略、市场开拓情况不同，盈利情况有所差异，但差异原因具有合理性。

问题 7.关于应收票据和应收账款

根据申报材料，1) 公司应收票据以银行承兑汇票为主，2020-2022 年末商业承兑汇票账面余额分别为 733.23 万元、1,691.21 万元、61.58 万元；2) 公司应收账款账面价值分别为 20,237.69 万元、22,544.75 万元、20,721.00 万元和 28,326.90 万元。

请发行人说明：（1）发行人报告期内应收商业承兑汇票的主要客户及其偿付能力、偿付风险，2021 年商业承兑汇票金额上升较快，2022 年下降的原因，发行人与相关客户 2021 年后的合作情况；应收票据是否存在需计提减值的情形；（2）结合发行人应收账款的账龄、回款情况，同行业可比公司的计提比例，部分按组合计提的长账龄应收账款的具体情况以及未单项计提的原因，进一步说明发行人坏账准备计提的充分性。

请保荐机构和申报会计师对上述事项进行核查并发表明确意见。

一、发行人说明事项

（一）发行人报告期内应收商业承兑汇票的主要客户及其偿付能力、偿付风险，2021年商业承兑汇票金额上升较快，2022年下降的原因，发行人与相关客户2021年后的合作情况；应收票据是否存在需计提减值的情形

1、发行人报告期内应收商业承兑汇票的主要客户及其偿付能力、偿付风险

2020 年至 2022 年末公司商业承兑汇票账面余额分别为 733.23 万元、1,691.21 万元、61.58 万元，报告期各期末，发行人主要应收商业承兑汇票客户情况如下：

年份	序号	客户名称（背书人）	承兑人名称	商业承兑 汇票余额 （万元）	占商业承 兑汇票余 额比例
2022 年 12 月 31 日	1	吉安市井开区合力泰科技 有限公司	吉安市井开区合力泰科技有 限公司	54.75	88.91%
	2	江西群泰科技有限公司	江西群泰科技有限公司	6.83	11.09%
	合计			61.58	100.00%
2021 年 12 月 31 日	1	深圳市比亚迪供应链管理 有限公司	深圳市比亚迪供应链管理有 限公司	1,111.30	65.71%

年份	序号	客户名称（背书人）	承兑人名称	商业承兑 汇票余额 （万元）	占商业承 兑汇票余 额比例
	2	东明兴业科技股份有限公司	南昌龙旗信息技术有限公司	397.55	23.51%
	3	东莞市金世尊电子科技有限公司	深圳市比亚迪供应链管理有 限公司	111.40	6.59%
	4	东莞市旺鑫精密工业有限 公司	南昌龙旗信息技术有限公司	38.96	2.30%
	5	广东顺德川崎汽车零部件 有限公司	深圳市比亚迪供应链管理有 限公司	14.99	0.89%
	合计			1,674.20	99.00%
2020年12 月31日	1	深圳市比亚迪供应链管理 有限公司	深圳市比亚迪供应链管理有 限公司	364.32	49.69%
	2	东莞市金世尊电子科技有限公司	深圳市比亚迪供应链管理有 限公司	173.04	23.60%
	3	东莞市旺鑫精密工业有限 公司	深圳市旺鑫精密工业有限公 司	149.16	20.34%
	4	深圳市精而美科技有限公 司	惠州 TCL 移动通信有限公司	46.71	6.37%
	合计			733.23	100.00%

报告期应收商业承兑汇票的主要客户如深圳市比亚迪供应链管理有限公司、东明兴业科技股份有限公司、东莞市金世尊电子科技有限公司、东莞市旺鑫精密工业有限公司等均为消费电子领域知名度及规模较大的模厂，具有较好的偿付能力，报告期各期末应收商业承兑汇票均已到期收款，主要客户的偿付风险小。

2、2021年商业承兑汇票金额上升较快，2022年下降的原因，发行人与相关客户2021年后的合作情况

2021年商业承兑汇票金额上升较快，较2020年末账面余额增加957.98万元，主要是应收深圳市比亚迪供应链管理有限公司票据增加较多。公司与深圳市比亚迪供应链管理有限公司的结算方式主要为6个月比亚迪签发的票据“迪链”以及银行承兑汇票，公司收取的“迪链”主要持有至到期收款，在应收票据-商业承兑汇票核算，2021年下半年收取的“迪链”金额高于2020年下半年，且2021年末尚未到期，因此2021年末应收商业承兑汇票上升较多。

2022 年末较 2021 年末商业承兑汇票余额下降，主要由于根据财政部财会（2021）32 号文件的相关规定，企业因销售商品、提供服务等取得的“迪链”等数字化应收账款债权凭证不属于《中华人民共和国票据法》规范的票据范围，且 2022 年公司评估“迪链”等数字化应收账款债权凭证主要以收取合同现金流量为目标，因此，公司将其分类至应收账款核算，2022 年末应收商业承兑汇票的余额有所下降。2022 年末及 2023 年 9 月末，公司持有的应收账款债权凭证金额分别为 1,240.70 万元、1,319.60 万元。

2021 年末应收商业承兑汇票主要客户在 2021 年后与公司的合作情况如下：

序号	客户名称	2021 年后的合作情况
1	深圳市比亚迪供应链管理有限公司	在高端消费电子领域、乘用车领域持续合作
2	东明兴业科技股份有限公司	在高端消费电子领域持续合作
3	东莞市金世尊电子科技有限公司	在高端消费电子领域持续合作
4	东莞市旺鑫精密工业有限公司	在高端消费电子领域持续合作
5	广东顺德川崎汽车零部件有限公司	在乘用车领域持续合作

2021 年末应收商业承兑汇票主要客户在 2021 年后均与公司持续合作。

3、应收票据是否存在需计提减值的情形

公司应收票据的减值准备计提政策为：对于《企业会计准则第 14 号——收入》所规定的、不含重大融资成分（包括根据该准则不考虑不超过一年的合同中融资成分的情况）的应收款项，采用预期信用损失的简化模型，即始终按照整个存续期内预期信用损失的金额计量其损失准备，由此形成的损失准备的增加或转回金额，作为减值损失或利得计入当期损益。

对于包含重大融资成分的应收款项，公司选择采用预期信用损失的简化模型，即始终按照整个存续期内预期信用损失的金额计量其损失准备。

预期信用损失的简化模型：始终按照整个存续期内预期信用损失的金额计量其损失准备。

项目	确定组合的依据	计量预期信用损失的方法
应收票据—商业承兑汇票、银行承兑汇票	票据承兑人	本公司考虑所有合理且有依据的信息，包括历史信用损失经验，并考虑前瞻性

项目	确定组合的依据	计量预期信用损失的方法
		信息结合当前状况以及未来经济情况的预测，通过违约风险敞口和整个存续期信用损失率，以单项或组合的方式对预期信用损失进行估计。

报告期内，应收票据计提坏账准备情况如下：

类别	2023/9/30		2022/12/31		2021/12/31		2020/12/31	
	账面余额	坏账准备	账面余额	坏账准备	账面余额	坏账准备	账面余额	坏账准备
按单项计提坏账准备	-	-	-	-	-	-	-	-
按组合计提坏账准备	935.39	-	1,160.20	2.96	3,253.36	87.27	4,218.18	38.35
其中：银行承兑汇票	935.39	-	1,098.62	-	1,562.15	-	3,484.95	-
商业承兑汇票	-	-	61.58	2.96	1,691.21	87.27	733.23	38.35
合计	935.39	-	1,160.20	2.96	3,253.36	87.27	4,218.18	38.35

报告期各期末应收商业承兑汇票均已到期收回，不存在需单项计提坏账准备的情形。对于应收票据，公司已按照预期信用损失的简化模型计提坏账准备。

（二）结合发行人应收账款的账龄、回款情况，同行业可比公司的计提比例，部分按组合计提的长账龄应收账款的具体情况及其未单项计提的原因，进一步说明发行人坏账准备计提的充分性。

1、发行人应收账款的账龄、回款情况

报告期各期末应收账款账龄及回款情况如下：

（1）2023年9月30日

单位：万元

账龄	应收账款余额	期后回款金额	期后回款比例
1年以内（含1年）	29,561.62	26,342.64	89.11%
1-2年（含2年）	197.52	52.41	26.53%
2-3年（含3年）	66.05	1.66	2.51%
3年以上	212.76	-	-
合计	30,037.95	26,396.71	87.88%

注：2023年9月30日应收账款期后收款金额统计至2024年3月31日。

(2) 2022年12月31日

单位：万元

账龄	应收账款余额	期后回款金额	期后回款比例
1年以内（含1年）	21,520.19	21,392.90	99.41%
1-2年（含2年）	295.76	201.00	67.96%
2-3年（含3年）	22.70	8.61	37.93%
3年以上	199.93	-	-
合计	22,038.58	21,602.51	98.02%

注：2022年12月31日应收账款期后收款金额统计至2023年12月31日。

(3) 2021年12月31日

单位：万元

账龄	应收账款余额	期后回款金额	期后回款比例
1年以内（含1年）	23,440.34	23,151.21	98.77%
1-2年（含2年）	414.45	290.20	70.02%
2-3年（含3年）	47.39	-	-
3年以上	107.80	-	-
合计	24,009.98	23,441.41	97.63%

注：2021年12月31日应收账款期后收款金额统计至2022年12月31日。

(4) 2020年12月31日

单位：万元

账龄	应收账款余额	期后回款金额	期后回款比例
1年以内（含1年）	21,345.95	20,881.63	97.82%
1-2年（含2年）	52.72	5.33	10.12%
2-3年（含3年）	-	-	-
3年以上	107.80	-	-
合计	21,506.47	20,886.96	97.12%

注：2020年12月31日应收账款期后收款金额统计至2021年12月31日。

报告期各期末，公司账龄1年以内的应收账款占比在97%以上，且2020年末、2021年末、2022年末、2023年9月末应收账款期后回款比例分别为97.12%、

97.63%、98.02%、87.88%，期后回款情况较好。

2、同行业可比公司的计提比例

公司与同行业可比公司应收账款坏账准备计提比例对比情况如下：

2023年1-9月：

账龄	松井股份	飞凯材料	广信材料	金力泰	东来技术
1年以内	4.81%	0-6个月1% ，7个月-1 年5%	5.00%	3.08%	10.00%
1-2年	24.68%	25.00%	10.00%	42.03%	30.00%
2-3年	42.03%	50.00%	50.00%	69.45%	50.00%
3年以上	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%

注：同行业可比公司数据均取自其2023年半年报披露数据；松井股份坏账准备计提比例为2023年1-9月数据。

2022年度：

账龄	松井股份	飞凯材料	广信材料	金力泰	东来技术
1年以内	4.81%	0-6个月1% ，7个月-1 年5%	5.00%	3.86%	10.00%
1-2年	24.68%	25.00%	10.00%	50.14%	30.00%
2-3年	42.03%	50.00%	50.00%	79.31%	50.00%
3年以上	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%

注：同行业可比公司数据均取自其年报披露数据。

2021年度：

账龄	松井股份	飞凯材料	广信材料	金力泰	东来技术
1年以内	5.16%	0-6个月1% ，7个月-1 年5%	5.00%	2.71%	10.00%
1-2年	22.94%	25.00%	10.00%	41.85%	30.00%
2-3年	36.74%	50.00%	50.00%	65.78%	50.00%
3年以上	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%

注：同行业可比公司数据均取自其年报披露数据。

2020年度：

账龄	松井股份	飞凯材料	广信材料	金力泰	东来技术
1年以内	5.23%	0-6个月1% ，7个月-1 年5%	5.00%	2.23%	10.00%
1-2年	21.75%	25.00%	10.00%	32.83%	30.00%
2-3年	-	50.00%	50.00%	58.71%	50.00%
3年以上	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%

注：同行业可比公司数据均取自其年报披露数据；2020年末，松井股份无账龄2-3年应收账款。

由上表可见，公司1年以内坏账准备计提比例高于金力泰，略低于同行业其他可比公司，公司1-2年坏账准备计提比例高于广信材料，略低于同行业其他可比公司，公司2-3年的坏账准备计提比例略低于同行业其他可比公司。整体上，公司与同行业可比公司应收账款坏账计提政策不存在重大差异。

3、部分按组合计提的长账龄应收账款的具体情况及其未单项计提的原因

(1) 部分按组合计提的长账龄应收账款的具体情况

截至2023年9月末，公司按组合计提的账龄1年以上的应收账款金额为431.59万元，其中账龄3年以上应收账款金额为168.02万元，该部分已全额计提减值准备，不影响公司的资产状况和经营成果。

截至2023年9月末，其他账龄1-3年按组合计提坏账准备的主要应收账款情况如下：

客户名称	长账龄 应收账款 余额	已计提 坏账准 备金额	账龄	形成原 因	采取措施或 进展	未单项计提原因
WinonePrecisionTechnologyIndiaPvt.Ltd.	11.33	2.80	1-2年	对方拖欠货款	期后已回款	期后已回款
安徽晶睿光电科技有限公司	46.61	11.50	1-2年	对方拖欠货款	司法程序	司法程序胜诉
东莞市金世尊电子科技有限公司	32.79	8.09	1-2年	对方拖欠货款	期后已回款	期后已回款
东莞同际塑胶制品有限公司	18.51	6.47	1-2年、 2-3年	对方拖欠货款	司法程序	司法程序胜诉
萍乡星星精密玻璃	27.73	11.65	2-3年	对方拖	司法程序	2023年破产清算中，

客户名称	长账龄 应收账款 余额	已计提 坏账准 备金额	账龄	形成原 因	采取措施或 进展	未单项计提原因
科技有限公司				欠货款		于 2023 年末单项计提 减值准备
无锡华腾电子器材 有限公司	12.65	3.12	1-2 年	合同纠 纷	司法程序	对方经营正常，司法 程序尚未判决，预计 通过司法手段收回
湖南省铭德云汽车 饰件有限公司	11.60	4.88	2-3 年	对方拖 欠货款	催收中	预计通过司法手段收 取
安徽贝可科技有限 公司	31.00	7.65	1-2 年	对方拖 欠货款	司法程序， 2023 年 11 月 已收到破产 裁定书	2023 年 11 月收到破 产申请裁定后，于 2023 年末已单项计提减值 准备
合计	192.22	56.17				

其他金额较小的账龄 1-3 年应收账款金额为 71.35 万元，未收回的原因与上述情况类似，主要为对方拖欠货款。

(2) 未单项计提的原因

新金融工具准则下，公司以预期信用损失为基础计提坏账准备。

公司对于《企业会计准则第 14 号——收入》所规定的、不含重大融资成分（包括根据该准则不考虑不超过一年的合同中融资成分的情况）的应收款项，采用预期信用损失的简化模型，即始终按照整个存续期内预期信用损失的金额计量其损失准备，由此形成的损失准备的增加或转回金额，作为减值损失或利得计入当期损益。

对于包含重大融资成分的应收款项，公司选择采用预期信用损失的简化模型，即始终按照整个存续期内预期信用损失的金额计量其损失准备。

预期信用损失的简化模型：始终按照整个存续期内预期信用损失的金额计量其损失准备

1) 按组合计量预期信用损失的应收款项

项目	计量预期信用损失的方法
----	-------------

<p>应收款项—信用风险特征组合</p>	<p>本公司考虑所有合理且有依据的信息，包括历史信用损失经验，并考虑前瞻性信息结合当前状况以及未来经济情况的预测，通过违约风险敞口和整个存续期信用损失率，以单项或组合的方式对预期信用损失进行估计。</p>
----------------------	--

2) 如果有客观证据表明某项应收账款已经发生信用减值，则本公司对该应收账款单项计提坏账准备并确认预期信用损失。

公司应收款项中，其未来现金流量现值与以账龄为信用风险特征的应收款项组合的未来现金流量现值存在明显差异，导致该项应收款项如果按照预期信用损失率计提坏账准备，将无法真实地反映其可收回金额的，则对该项应收款项采取个别认定法计提坏账准备。如有客观证据表明其已发生减值，确认减值损失，计提坏账准备。单独测试未发生减值的应收款项，包括在具有类似信用风险特征的应收款项组合中再进行减值测试。

截至 2023 年 9 月 30 日，公司按组合计提的应收账款中，账龄长于 1 年的金额为 431.59 万元，其中 3 年以上的应收账款金额为 168.02 万元，已全额计提减值准备，其他 1-3 年账龄应收账款金额为 263.57 万元，已计提减值准备 76.51 万元，如 1 年以上应收账款均单项全额计提减值准备，对公司的业绩影响不大。公司采取电话沟通、业务员上门催要、司法程序等一系列催收措施，积极催收货款，未单项计提的原因主要是客户经营正常，预计未来可以收回、期后已回款、诉讼已胜诉预计可收回等，部分客户因期后已破产，公司已在期后单项计提减值准备。

二、中介机构核查事项

(一) 核查过程及核查方式

针对上述核查事项，保荐机构及申报会计师执行了以下核查程序：

1、统计报告期各期末应收商业承兑汇票余额较大的客户信息、经营情况，获取主要客户销售合同，检查合同条款中对于商业承兑汇票进行货款结算的规定，判断商业承兑汇票变动的原因是否具有合理性；向管理层访谈了解 2021 年相关客户 2021 年后的合作情况；

2、统计报告期各期末应收商业承兑汇票主要客户票据到期回款情况；

3、获取发行人应收票据减值准备计提政策，复核其坏账政策是否合理，是否已足额计提减值准备；

4、获取报告期内发行人的应收账款明细表、账龄情况、坏账准备计提情况及相关政策，并与同行业上市公司进行对比，获取发行人报告期各期末应收账款的期后回款情况；

5、关注一年以上应收账款长期未结算的客户，统计主要客户经营情况、获取发行人关于长账龄应收账款的形成原因、催收情况的具体资料，统计期后回款情况；

6、访谈发行人管理层，了解公司对应收款项的单项计提和组合计提的具体划分标准、认定依据，了解单项计提坏账准备的确认依据。

（二）核查意见

经核查，保荐机构及申报会计师认为：

1、发行人报告期内应收商业承兑汇票的主要客户偿付能力较强，偿付风险较小，票据到期后均已收回款项，2021年商业承兑汇票金额上升较快，2022年下降的原因合理，发行人与相关客户在2021年后仍保持合作，应收票据已按准则的要求足额计提减值准备；

2、报告期各期末，发行人账龄1年以内的应收账款占比在97%以上，期后回款比例较高（分别为97.12%、97.63%、98.02%、87.88%），发行人坏账准备计提比例与同行业公司可比，部分按组合计提的长账龄应收账款已按公司坏账政策足额计提减值准备，其未单项计提的原因主要是是客户经营正常，预计未来可以收回、期后已回款、诉讼已胜诉预计可收回等，综上，发行人坏账准备的计提是充分的。

问题 8.关于存货

根据申报材料，1) 公司存货包括原材料、在产品、库存商品、周转材料及发出商品，报告期各期末，公司的存货账面价值分别为 4,160.47 万元、6,452.20 万元、6,777.15 万元和 7,568.95 万元；2) 公司会根据销售订单提前一周至两周采购特定原材料，针对常用原材料会根据销售预期适当进行储备；3) 报告期内，发行人存货跌价准备分别为 129.48 万元、69.38 万元、95.79 万元、107.77 万元。

请发行人说明：（1）结合相关产品的备货周期，进一步说明报告期内发行人原材料、库存商品金额波动的主要原因，是否及时结转成本；存货周转率高于同行业可比公司的原因；（2）结合跌价准备计提政策、发出商品的期后结转、在手订单覆盖情况、同行业可比公司存货跌价情况等，进一步说明发行人存货跌价准备计提的充分性。

请保荐机构和申报会计师对上述事项进行核查并发表明确意见。

一、发行人说明事项

（一）结合相关产品的备货周期，进一步说明报告期内发行人原材料、库存商品金额波动的主要原因，是否及时结转成本；存货周转率高于同行业可比公司的原因

1、相关产品的备货周期

原材料备货周期一般依据产地及物流时间，通常情况下国产 7 天，进口物料 60-120 天之间。库存商品一般结合未来的销售预期按月备货排产。

2、报告期内发行人原材料、库存商品金额波动的主要原因，是否及时结转成本

（1）报告期内发行人原材料金额波动的主要原因

报告期各期末原材料结存及变动情况如下：

单位：万元

项目	2023/9/30	2022/12/31	2021/12/31	2020/12/31
----	-----------	------------	------------	------------

	账面余额	变动金额	账面余额	变动金额	账面余额	变动金额	账面余额
原材料	2,516.26	-631.01	3,147.27	-198.61	3,345.88	1,166.39	2,179.49

2021 年末较 2020 年末原材料增长 1,166.39 万元，主要原因是：1) 2021 年新收购子公司昕逸辰，新增昕逸辰 2021 年末原材料 177.74 万元；2) 2021 年度公司原材料普遍涨价，原材料涨价导致 2021 年末原材料结存金额增加；3) 2021 年公司启用新罐区，每个溶剂储罐容量扩大，主要原材料储存能力更强，2021 年末因春节假期时间较早，公司进行了适当备货。

2022 年末较 2021 年末原材料减少 198.61 万元，减少 5.94%，波动较小，主要是 2022 年末业务结构较 2021 年末未发生较大变化，原材料维持在相对稳定的水平。

2023 年 9 月末较 2022 年末原材料减少 631.01 万元，主要原因是：1) 部分原材料供应商在 2023 年与公司建立战略合作关系，在长沙租赁仓库储存原材料以快速、高效的服务松井，帮助公司更高效的控制原材料备货；2) 国庆节前成品备货，原材料消耗较多，导致原材料水平下降。

(2) 报告期内发行人库存商品金额波动的主要原因

报告期各期末库存商品结存及变动情况如下：

单位：万元

项目	2023/9/30		2022/12/31		2021/12/31		2020/12/31
	账面余额	变动金额	账面余额	变动金额	账面余额	变动金额	账面余额
库存商品	3,014.51	1,160.31	1,854.20	-453.91	2,308.11	789.50	1,518.61

2021 年末较 2020 年末库存商品增加 789.50 万元，主要原因是：1) 2021 年新收购子公司昕逸辰，新增昕逸辰 2021 年末库存商品为 333.59 万元；2) 随着收入规模扩大，公司预计 2022 年 1 月份销售额较 2021 年同期有所增长，因此备货增加。

2022 年末较 2021 年末库存商品减少 453.91 万元，主要是 2022 年下半年以来，下游消费电子行业需求疲软，叠加 2023 年 1 月中下旬即开始春节假期，短期发货需求较少，2022 年末为 2023 年 1 月份备货量减少，从而库存商品减少。

2023年9月末库存商品较2022年末增加1,160.31万元,主要是通常情况下,第四季度为公司的销售旺季,叠加国庆节期间放假备货增加等因素,因而库存商品增加。

(3) 是否及时结转成本

公司销售产成品采用加权平均法核算,月末财务系统根据存货收发存情况一次结转销售成本,报告期各期销售成本与收入匹配,已及时结转成本。

3、存货周转率高于同行业可比公司的原因

报告期内,公司存货周转率指标与同行业可比情况如下:

单位:次/年

公司	2023年1-9月	2022年度	2021年度	2020年度
飞凯材料	2.38	2.50	2.68	2.35
广信材料	3.34	2.85	3.30	3.59
金力泰	4.44	2.17	3.31	6.78
东来技术	2.46	2.68	3.77	3.29
平均值	3.16	2.55	3.26	4.00
松井股份	3.80	3.72	4.82	4.55

注: 1、数据来源:公司和可比公司定期报告;
 2、2023年1-9月存货周转率均已年化处理;
 3、同行业可比公司未披露2023年9月末存货账面余额、存货周转率根据2023年1-6月份相关数据进行模拟年化测算。

由上表可见,2020年度公司存货周转率略高于同行业可比公司平均值,低于金力泰,处于行业内中等偏上水平。2021年度、2022年度公司存货周转率高于同行业可比公司。2023年1-9月,公司存货周转率略高于行业内可比公司平均值,低于金力泰。报告期内公司存货周转率高于同行业可比公司平均值,主要是与同行业可比公司在主营业务和主要产品结构、下游应用领域等方面存在差异所致。

公司与可比公司的比较情况如下:

序号	可比公司	证券代码	主营业务	主要产品	应用领域
----	------	------	------	------	------

1	广信材料	300537	专用油墨、涂料的研发、生产和销售。	油墨、涂料产品，其子公司江苏宏泰主营紫外光固化涂料产品。	涂料产品应用于 3C 电子产品、汽车内饰、印刷包装和日化等各行业。其他产品主要应用于光刻胶行业（PCB 光刻胶、显示光刻胶、半导体光刻胶）等。
2	飞凯材料	300398	高科技领域适用的紫外固化材料等新材料的研究、生产和销售。	屏幕显示材料、半导体材料、紫外固化材料、医药中间体等。	涂料产品主要应用于光纤光缆等领域。其他产品涉及到集成电路行业、医药中间体行业、光纤光缆行业等。
3	金力泰	300225	电泳涂料（阴极电泳涂料和阳极电泳涂料）、面漆、陶瓷涂料等高性能涂料的研发、生产和销售。	阴极电泳漆、面漆等	乘用车、商用车、摩托车/电动车、农用机械、工程机械和轻工零部件以及建筑幕墙的防护与装饰等领域。
4	东来技术	688129	汽车售后修补涂料等产品的生产和销售。	汽车售后修补涂料、汽车新车内外饰件、车身涂料、3C 消费电子领域涂料等	汽车领域、消费电子领域，以汽车领域为主。
5	松井股份	688157	研发、生产和销售涂料、特种油墨等新型功能涂层材料。	涂料、油墨、胶粘剂等	高端消费电子领域、乘用车领域等。

可比公司中，飞凯材料涂料业务占比在 20%左右；广信材料以油墨产品为主，涂料产品占比在 30%-40%之间，金力泰、东来技术下游应用领域主要为乘用车领域，公司以涂料产品为主，且下游应用领域中高端消费电子行业占比较高，各期占比 80%以上。由于消费电子行业快速的更新换代，存货周转速度相对更快，为响应客户需求，公司的生产效率要求较高，生产流程及周期较短。因此，公司与同行业可比公司的存货周转率存在一定差异，高于同行业可比公司。

（二）结合跌价准备计提政策、发出商品的期后结转、在手订单覆盖情况、同行业可比公司存货跌价情况等，进一步说明发行人存货跌价准备计提的充分性。

1、跌价准备计提政策

公司存货跌价计提政策为：期末存货按成本与可变现净值孰低原则计价；期

末，在对存货进行全面盘点的基础上，对于存货因遭受毁损、全部或部分陈旧过时或销售价格低于成本等原因，预计其成本不可收回的部分，提取存货跌价准备。产成品及大宗原材料的存货跌价准备按单个存货项目的成本高于其可变现净值的差额提取；其他数量繁多、单价较低的存货按类别提取存货跌价准备。

产成品、在产品和用于出售的材料等直接用于出售的商品存货，其可变现净值按该存货的估计售价减去估计的销售费用和相关税费后的金额确定；用于生产而持有的材料存货，其可变现净值按所生产的产成品的估计售价减去至完工时估计将要发生的成本、估计的销售费用和相关税费后的金额确定。

2、发出商品的期后结转情况

单位：万元

项目	2023/9/30	2022/12/31	2021/12/31	2020/12/31
发出商品余额	1,481.90	1,429.62	663.95	467.60
期后结转金额	1,312.41	1,429.62	663.95	467.60
结转比例	88.56%	100.00%	100.00%	100.00%

注：2023年9月30日发出商品统计期后3个月结转金额。

3、在手订单覆盖情况

截至2023年9月末，库存商品及发出商品的在手订单覆盖情况如下：

单位：万元

项目	账面余额	在手订单执行成本金额	订单覆盖率
库存商品与发出商品	4,496.41	3,604.73	80.17%

4、同行业可比公司存货跌价情况

报告期内，发行人同行业可比公司存货跌价金额及占存货账面余额比例情况如下：

单位：万元

公司名称	2022/12/31		2021/12/31		2020/12/31	
	跌价准备金额	占比	跌价准备金额	占比	跌价准备金额	占比
飞凯材料	523.94	0.70%	470.20	0.70%	365.99	0.72%

广信材料	1,593.59	13.86%	1,288.05	8.87%	1,086.03	8.49%
金力泰	1,256.99	9.51%	537.68	1.43%	177.31	1.85%
东来技术	595.18	5.23%	666.87	8.02%	488.93	7.17%
松井股份	95.79	1.39%	69.38	1.06%	129.48	3.02%

注：2023年9月30日同行业可比公司均未披露存货跌价准备情况。

报告期内，公司存货跌价计提比例高于飞凯材料，低于广信材料、东来技术。2020年末、2021年末存货跌价准备计提比例与金力泰较为接近，2022年末存货跌价准备计提比例低于金力泰，主要系金力泰2022年末存货中长库龄存货占比较高，达到13.58%，因此计提比例较高。

报告期各期末，公司存货库龄主要在一年以内，占比分别为89.62%、94.41%、95.90%和92.89%，一年以内的存货占比较高。

报告期各期末，公司存货按库龄列示情况如下：

单位：万元

项目	2023/9/30	2022/12/31	2021/12/31	2020/12/31
存货余额	7,676.72	6,872.93	6,521.58	4,289.95
其中：一年以内	7,130.79	6,590.96	6,157.16	3,844.67
一年以上	545.93	281.99	364.41	445.27
一年以内存货占比	92.89%	95.90%	94.41%	89.62%

报告期内，公司已经按照《企业会计准则》等相关规定的要求充分计提了存货跌价准备。

综上所述，公司存货库龄在一年以内的比例较高。公司报告期各期末对存货进行减值测试，对可变现净值低于存货账面价值的存货计提减值准备。同时，公司报告期各期末存货跌价准备计提比例与同行业可比公司相比不存在重大差异，公司存货跌价准备计提是合理、充分的。

二、中介机构核查事项

（一）核查过程及核查方式

针对上述核查事项，保荐机构及申报会计师执行了以下核查程序：

1、查阅报告期各期末存货分类明细表，访谈公司财务负责人，了解公司备货政策，了解报告期内原材料、库存商品余额变动的原因；

2、获取截至 2023 年 9 月末的在手订单清单，检查库存商品和发出商品的订单覆盖率情况；获取公司报告期各期末发出商品明细表，分析相关发出商品期后结转情况；

3、访谈公司财务负责人，了解公司报告期各期末各类存货跌价准备计提政策及方法、具体计算过程和各期末跌价准备计提情况；结合公司存货跌价准备计提政策，分析公司存货跌价准备计提的充分性，查阅同行业可比公司存货跌价情况并进行对比，分析公司存货跌价准备计提是否充分。

（二）核查意见

经核查，保荐机构及申报会计师认为：

1、发行人相关产品的备货周期，报告期内发行人原材料、库存商品金额波动的原因合理，已及时结转成本；发行人存货周转率高于同行业可比公司主要是与同行业可比公司在主营业务和主要产品结构、下游应用领域等方面存在差异所致；

2、发行人存货跌价计提政策合理、发出商品的期后结转及在手订单覆盖情况良好、与同行业可比公司存货跌价情况对比不存在重大异常，存货跌价准备计提充分。

问题 9.关于实际控制人股份冻结

根据申报材料，1) 公司于 2023 年 12 月 8 日收到湖南省长沙市中级人民法院出具的《执行裁定书》(2023 湘 01 执异 178 号)，实际控制人持有的控股股东茂松有限 10%股权被司法冻结，冻结期限自 2023 年 10 月 26 日至 2026 年 10 月 25 日止；2) 实际控制人持有茂松有限 100%的出资额，通过茂松有限间接持有公司股份 53,883,200 股，占公司总股本 48.22%。本次茂松有限被冻结的 10%股权所对应的公司股份数量为 5,388,320 股，占公司总股本 4.82%。

请发行人说明:结合实际控制人股份被司法冻结的具体事项、原因、相关案件的最新进展等，说明上述事项对公司股权结构的影响，是否履行了相关信息披露义务。

请保荐机构、发行人律师对上述事项进行核查并发表明确意见。

一、发行人说明事项

(一) 结合实际控制人股份被司法冻结的具体事项、原因、相关案件的最新进展等，说明上述事项对公司股权结构的影响，是否履行了相关信息披露义务。

1、实际控制人股份被司法冻结的具体事项、原因、相关案件的最新进展等

(1) 具体事项、原因

湖南松井新材料有限公司于 2012 年 2 月与星帝企业有限公司(以下简称“星帝公司”)签订了《技术咨询及营销顾问服务合同书》(以下简称“《服务合同》”),约定如星帝公司在 2013 年 3 月底之前使湖南松井新材料有限公司成为 X 客户和 Y 客户的合格供应商或被列入 X 客户和 Y 客户配套供应商名单的条件下，其有权以人民币 600 万元的价格购买湖南松井新材料有限公司实际控制人凌云剑先生持有的湖南松井新材料有限公司 2%的股权，以及无偿获得凌云剑先生持有的湖南松井新材料有限公司 2%的股权，共计 4%的股权。因合同约定的取得股权的条件并未达成，因此双方未开展任何支付购买股权款项或签署任何形式的股权转让文件等行为。

2021年9月星帝公司向上海国际经济贸易仲裁委员会(以下简称“仲裁委”)就关于《服务合同》争议事项提起仲裁(以下简称“前次仲裁案件”)。2023年6月仲裁委作出前次仲裁案件裁决并出具了《裁决书》，前次仲裁案件中星帝公司所有仲裁请求均被仲裁委驳回。

2023年8月星帝公司就《服务合同》争议事项再次向仲裁委提起仲裁(以下简称“本次仲裁案件”)，并向湖南省长沙市中级人民法院申请对凌云剑先生的财产采取保全措施，其中含凌云剑先生持有的茂松有限100%股权。经凌云剑向长沙市中级人民法院提起超额保全异议，2023年12月8日湖南省长沙市中级人民法院出具了《执行裁定书》，依法支持了凌云剑先生的异议请求并保留对凌云剑先生持有的茂松有限10%股权冻结，冻结期限自2023年10月26日至2026年10月25日。

(2) 案件进展

基于前次仲裁案件中星帝公司所有仲裁请求均已被仲裁庭驳回，且根据公司聘请的诉讼律师初步调查结果：《服务合同》约定条件确未实现，提起的仲裁请求所据与事实不符，公司及实际控制人凌云剑先生正积极采取各种法律手段，包括申请调查取证、提起仲裁反请求的方式，切实维护自身合法权益。本次仲裁案件及相关司法保全程序进展如下：

1) 星帝公司就长沙市中级人民法院2023年12月8日作出的执行裁定向湖南省高级人民法院提起了执行复议程序，湖南省高级人民法院于2024年3月6日作出执行裁定维持了长沙市中级人民法院作出的上述执行裁定并驳回了星帝公司的复议申请。

2) 公司已经委托美国Holland & Knight律师事务所(下称“美国律所”)向美国德克萨斯州西区地方法院奥斯汀分部(下称“美国法院”)申请取证，要求X客户提供相关证据。美国法院已经受理了公司的取证申请，目前正在进行取证程序。同时，根据公司委托的美国律所主办本次取证的律师出具的《声明》，X公司初步调查结果显示公司并没有被列入X公司的合格供应商名单。根据公司聘请的诉讼律师说明，如能完成公司并没有被列入X公司的合格供应商名单的取证程序，则本案胜诉可能性较大。

3) 公司已向仲裁委提起对星帝公司的仲裁反请求, 并认为星帝公司明知其未达成合同约定之条件, 却滥用仲裁权利, 重复提起仲裁, 造成公司损害。该仲裁反请求已获仲裁委受理。

4) 目前本案正在审理中。

2、上述事项不会对发行人股权结构的稳定性产生重大不利影响

本次仲裁案件中, 星帝公司仲裁请求为赔偿其经济损失, 不涉及公司股份。

同时, 截至本回复出具日, 公司实际控制人凌云剑先生持有茂松有限 100% 股权, 通过茂松有限间接持有公司股份 53,883,200 股, 占公司总股本 48.22%。茂松有限持有的公司股份不存在被质押、冻结等任何权利限制的情形。

本次茂松有限被冻结的 10% 股权所对应的公司股份数量为 5,388,320 股, 占公司总股本 4.82%, 不会导致公司控股股东、实际控制人发生变更, 不会对公司股权结构的稳定性造成重大不利影响。

3、发行人已经履行了相应的信息披露义务

针对前述股权冻结事项, 公司已经履行了相应的信息披露义务, 具体如下:

公司于 2023 年 12 月 8 日收到湖南省长沙市中级人民法院出具的《执行裁定书》(2023 湘 01 执异 178 号), 公司实际控制人凌云剑先生持有的控股股东茂松有限 10% 股权被司法冻结, 冻结期限自 2023 年 10 月 26 日至 2026 年 10 月 25 日止。针对前述事项, 公司于 2023 年 12 月 9 日在中国证监会指定信息披露网站上发布了《湖南松井新材料股份有限公司关于实际控制人所持控股股东少数股权被司法冻结的公告》(公告编号: 2023-056)。后续, 公司将根据案件进展情况, 履行相应信息披露义务。

二、中介机构核查事项

(一) 核查过程及核查方式

针对上述核查事项, 保荐机构及申报律师执行了以下核查程序:

1、取得并查阅了星帝公司《仲裁申请书》《复议申请书》;

2、取得并查阅了湖南省长沙市中级人民法院于 2023 年 12 月 8 日出具的《执行裁定书》、湖南省高级人民法院于 2024 年 3 月 6 日出具的《执行裁定书》；

3、就本次仲裁案件及相关司法保全程序进展访谈了公司诉讼律师，并取得了公司聘请的美国律师出具的说明文件；

4、取得并查阅了公司提交的仲裁反请求书及仲裁反请求仲裁委受理通知书；

5、查阅了公司针对股权冻结事项发布的公告文件。

（二）核查结论

经核查，保荐机构及申报律师认为：

1、目前本次仲裁案件正在审理中；

2、上述股权冻结事项不会导致公司控股股东、实际控制人发生变更，不会对发行人股权结构的稳定性产生重大不利影响；

3、发行人已就上述股权冻结事项履行了相应的信息披露义务。

问题 10.关于其他

10.1 关于在建工程根据申报材料，1) 报告期各期末，公司在建工程余额分别为 6,176.68 万元、12,167.94 万元、27,416.41 万元和 31,103.81 万元；2) 报告期各期末，在建工程金额逐年增加，主要系公司研发检测中心建设项目、高性能水性涂料建设项目等建设项目投入增加所致，公司未对在建工程计提减值准备。

请发行人说明：在建工程截至目前的建设进度情况、建设周期、预计转固时间，是否存在应转固未转固的情形，是否符合相关的会计准则要求。

请保荐机构和申报会计师对上述事项进行核查并发表明确意见。

一、发行人说明事项

(一) 在建工程截至目前的建设进度情况、建设周期、预计转固时间，是否存在应转固未转固的情形，是否符合相关的会计准则要求

1、在建工程截至目前的建设进度情况、建设周期、预计转固时间

截至 2023 年 9 月 30 日，公司在建工程建设进度情况、建设周期、预计转固时间具体如下：

单位：万元

项目	预算数	2023-9-30 在建工程余额	截至目前建设进度	建设周期	预计转固时间
研发检测中心建设项目	42,024.66	17,306.71	主体已完工，室内装修已完成 90%	2020.07-2024.06	2024 年 6 月
高性能水性涂料建设项目	16,107.81	5,383.81	建筑工程已完工，转固金额 4,466.48 万元，设备在安装调试阶段	2020.08-2024.06	注 1
特种树脂生产基地项目	4,980.00	5,041.74	建筑工程已完工，转固金额 4,094.38 万元，设备在安装调试阶段	2018.06-2024.06	注 2
一期 UV 涂料扩改项目	1,400.00	994.28	建筑工程已完工，转固金额 767.65 万元，设备在调试阶段	2019.10-2024.06	注 3

项目	预算数	2023-9-30 在建工程余额	截至目前建设进度	建设周期	预计转固时间
汽车部件用新型功能涂料改扩建项目	4,182.42	412.49	已完成厂房改造，设备在安装调试阶段	2020.07-2024.06	2024年6月
特种油墨及环保型胶黏剂生产扩能项目	3,729.48	185.09	已完成厂房改造，设备在安装调试阶段	2020.06-2024.06	2024年6月
公司全球营销网络及信息化建设项目	600.00	368.48	进度约完成 90%，部分已于 2021 年转固	2020.11-2024.05	2024年5月
其他零星工程		1,411.21	进度约完成 82%	2020.07-2024.06	2024年6月
合计		31,103.81			

注1：高性能水性涂料建设项目建筑工程已于2023年10月验收转固，设备在安装调试阶段，预计2024年6月之前完工转固；

2：特种树脂生产基地项目建筑工程已于2023年11月验收转固，设备在安装调试阶段，预计2024年6月之前完工转固；

3：一期UV涂料扩改项目建筑工程已于2023年10月验收转固，设备在调试阶段，预计2024年6月之前完工转固；

4：部分项目建设周期较长，主要受公共卫生事件、生产工艺持续优化等事项影响；

5：公司根据合同条款约定之间支付相关款项，因此与工程建设进度存在一定时间性差异。

2、是否存在应转固未转固的情形，是否符合相关的会计准则要求

根据《企业会计准则第 4 号-固定资产》及《企业会计准则应用指南》相关规定，企业以出包方式自行建造固定资产，其成本由建造该项固定资产达到预定可使用状态前所发生的必要支出构成，企业对已达到预定可使用状态的在建工程，自达到预定可使用状态之日起，根据工程预算、造价或者工程实际成本等，按暂估价值或工程实际成本转入固定资产，并于次月起计提固定资产折旧。

预定可使用状态的判断标准符合下列情况之一：固定资产的实体建造（包括安装）工作已经全部完成或实质上已经全部完成；已经试生产或试运行，并且其结果表明资产能够正常运行或能够稳定地生产出合格产品，或者试运行结果表明其能够正常运转或营业；该项建造的固定资产上的支出金额很少或者几乎不再发生；所购建的固定资产已经达到设计或合同要求，或与设计或合同要求基本相符。

截至 2023 年 9 月末，公司各在建工程项目主要处于基建、设备安装调试、装修等在建阶段，尚未达到预计可使用状态，不存在应转固未转固的情形，符合

相关的会计准则要求。

二、中介机构核查事项

（一）核查过程及核查方式

针对上述核查事项，保荐机构及申报会计师执行了以下核查程序：

1、检查发行人报告期内在建工程明细表，了解在建工程结转固定资产的政策；

2、访谈发行人工程管理人员，实地查看并了解期末在建工程状态，了解各在建工程建设周期以及预计转固时间，检查在建工程是否存在应转固未转固的情形。

（二）核查意见

经核查，保荐机构及申报会计师认为：

发行人在建工程截至目前的建设进度主要是基建阶段基本完成、正在进行设备安装调试、室内装修阶段等，相关工程正在建设阶段中，尚未达到预计可使用状态，不存在应转固未转固的情形，符合相关的会计准则要求。

10.2 请发行人根据《证券期货法律适用意见第 18 号》第 3 条的要求，说明累计债券余额的计算口径，本次完成发行后累计债券余额是否超过最近一期末净资产的 50%。

请保荐机构和申报会计师对上述事项进行核查并发表明确意见。

一、发行人说明事项

（一）根据《证券期货法律适用意见第 18 号》第 3 条的要求，说明累计债券余额的计算口径，本次完成发行后累计债券余额是否超过最近一期末净资产的 50%

1、《证券期货法律适用意见第 18 号》第 3 条的要求

根据《证券期货法律适用意见第 18 号》第 3 条的要求，累计债券余额的计算口径为：“发行人向不特定对象发行的公司债及企业债计入累计债券余额。计

入权益类科目的债券产品（如永续债），向特定对象发行的除可转债外的其他债券产品及在银行间市场发行的债券，以及具有资本补充属性的次级债、二级资本债及期限在一年以内的短期债券，不计入累计债券余额。累计债券余额指合并口径的账面余额，净资产指合并口径净资产。”

2、本次完成发行后累计债券余额是否超过最近一期末净资产的50%

截至 2023 年 9 月 30 日，公司归属于母公司的净资产为 127,981.45 万元。截至本回复出具日，公司累计债券余额为零，公司及其子公司不存在已获准未发行债券的情形。

公司本次拟向不特定对象发行可转换公司债券募集资金总额为不超过 62,000.00 万元（含本数）。本次发行完成后，预计公司合并范围内累计债券余额为 62,000.00 万元，占 2023 年 9 月 30 日归属于母公司的净资产的比例为 48.44%，未超过 50%。因此，公司本次发行完成后累计债券余额不存在超过最近一期末净资产 50%的情况。

二、中介机构核查事项

（一）核查过程及核查方式

针对上述核查事项，保荐机构及申报会计师执行了以下核查程序：

1、查阅《证券期货法律适用意见第 18 号》第 3 条中关于累计债券余额的计算口径的相关规定；

2、查阅发行人截至 2023 年 9 月 30 日的财务报表及相关公告，关注财务报表中净资产及债务融资相关数据；查阅报告期内的董事会、股东大会等决议公告，关注是否涉及债务融资工具发行；

3、获取发行人报告期内可转债预案、可行性分析等公告，了解发行人本次发行的规模，复核并重新计算本次发行完成后累计债券余额是否超过最近一期末净资产的 50%。

（二）核查意见

经核查，保荐机构及申报会计师认为：

发行人本次完成发行后累计债券余额未超过最近一期末净资产的 50%，符合《证券期货法律适用意见第 18 号》第 3 条的要求。

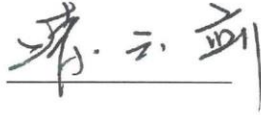
保荐机构总体意见

对本回复材料中的公司回复，本机构均已进行核查，确认并保证其真实、完整、准确。

（以下无正文）

(本页无正文，为湖南松井新材料股份有限公司《关于湖南松井新材料股份有限公司向不特定对象发行可转换公司债券申请文件的审核问询函之回复》之签署页)

董事长签名：



凌云剑



湖南松井新材料股份有限公司

2024 年 4 月 26 日

发行人董事长声明

本人已认真阅读《关于湖南松井新材料股份有限公司向不特定对象发行可转换公司债券申请文件的审核问询函之回复》的全部内容，确认本次审核问询函回复不存在虚假记载、误导性陈述或者重大遗漏，并对其真实性、准确性、完整性承担相应法律责任。

董事长签名：



凌云剑



湖南松井新材料股份有限公司

2024年4月26日

(本页无正文，为国金证券股份有限公司《关于湖南松井新材料股份有限公司向不特定对象发行可转换公司债券申请文件的审核问询函之回复》之签署页)

保荐代表人签名： 张静 裔麟
张 静 裔 麟

法定代表人（董事长）签名： 冉云
冉 云



国金证券股份有限公司

2024年4月26日

保荐机构法定代表人声明

本人已认真阅读《关于湖南松井新材料股份有限公司向不特定对象发行可转换公司债券申请文件的审核问询函之回复》的全部内容，了解本回复涉及问题的核查过程、本公司的内核和风险控制流程，确认本公司按勤勉尽责原则履行核查程序，本回复不存在虚假记载、误导性陈述或者重大遗漏，并对上述文件的真实性、准确性、完整性、及时性承担相应法律责任。

法定代表人（董事长）签名：



冉 云

国金证券股份有限公司



2024年4月26日