

关于江苏凯伦建材股份有限公司  
2019年度创业板向原股东配售股份  
申请文件反馈意见的  
回复



保荐机构（主承销商）：



中天国富证券有限公司

二〇一九年七月

## 中国证券监督管理委员会：

根据贵会《中国证监会行政许可项目审查一次反馈意见通知书》（191065 号）（以下简称“反馈意见”）要求，江苏凯伦建材股份有限公司（以下简称“凯伦股份”、“申请人”、“公司”、“发行人”）和中天国富证券有限公司（以下简称“中天国富证券”、“保荐机构”）会同北京国枫律师事务所（以下简称“律师”、“国枫”）、天健会计师事务所（特殊普通合伙）（以下简称“会计师”、“天健”）对反馈意见中所涉及的问题进行了认真核查并发表意见，在此基础上对发行人创业板公开配股申请相关文件进行了补充和修订。现将反馈意见的落实和修改情况逐条书面回复如下，请予以审核。

说明：

- 一、如无特别说明，本回复报告中的简称或名词释义与配股说明书中的相同。
- 二、本回复报告中部分合计数与明细数之和在尾数上有差异，是由于四舍五入所致。
- 三、本回复中涉及配股说明书修改处，以楷体加粗标明。

# 目录

## 一、重点问题 .....4

问题 1: 报告期内申请人销售模式存在变化, 直销收入占比由 2016 年 45.91% 上升到 2019 年一季度的 67.56%。请申请人详细说明: (1) 报告期内申请人销售方式发生趋势性扭转的原因及合理性, 预计未来对上市公司经营及业绩的影响; (2) 报告期内申请人直销模式与经销模式分别的主要客户情况, 对主要客户的销售是否存在持续性; (3) 结合销售流程、销售产品或服务的类型、收入确认政策、信用政策、回款方式及周期等方面比较分析不同销售模式的差异; (4) 报告期内申请人是否存在提供产品同时提供工程服务的情况; (5) 结合销售模式的变化说明报告期内销售费用的变化趋势及原因。以上请保荐机构发表核查意见。 ...4

问题 2: 2019 年 3 月末, 申请人其他应收款账面余额 1.45 亿元, 相比 2018 年末大幅上升。请申请人结合业务模式、资金往来情况、其他应收款的主要对应方的工商资料等说明其他应收款大幅上升的原因及合理性, 是否存在上市公司资金被占用的情况。请保荐机构及会计师说明核查过程并发表核查意见。 .....20

问题 3: 2018 年末申请人应收账款余额 33,649.95 万元, 应收账款账面价值占 2018 年营业收入的比重为 50.29%, 上升比例超过营业收入增长比例。请申请人详细说明: (1) 报告期内是否存在较大金额新客户的情况, 如是, 请说明客户及相应交易的主要情况; (2) 截至最近一期末应收账款的账龄结构、主要对应方及金额; (3) 报告期内是否存在变更信用政策的情形; (4) 结合应收账款对应方的经营情况说明回款是否存在重大不确定性; 报告期内是否存在坏账核销情况; (5) 报告期内各期应收账款前五大客户中存在江苏凯伦防水工程有限公司、江西凯伦建材有限公司等, 请申请人说明上述公司是否与上市公司存在关联关系, 报告期内是否存在其他疑似关联公司的情形; (6) 参考同行业上市公司说明各期末的减值准备是否充分计提。以上请保荐机构及会计师说明核查过程并发表核查意见。 .....24

问题 4: 申请人 2017 年首次公开发行募集资金用于新型高分子防水卷材生产线、唐山防水卷材生产基地等项目。本次拟募集资金用于黄冈防水卷材生产基地项目(一期)及补充流动资金。根据申请材料, 唐山防水卷材生产基地项目正常达产年份预计每年税后利润为 5,008.00 万元, 于 2017 年 9 月 30 日达到预计可使用状态。截至 2019 年 3 月 31 日, 该项目尚未完全达产, 尚未释放全部产能。2018 年度子公司唐山凯伦新材料科技有限公司实现税后利润 226.17 万元, 2019 年 1-3 月实现税后利润 183.57 万元。新型高分子防水卷材生产线项目预计 2020 年上半年设备安装调试后可投产。请申请人详细说明: (1) 唐山项目 2017 年 9 月建成投产, 至 2019 年一季度末尚未完全达产的原因及合理性, 是否与投资计划或可行性分析报告一致, 项目是否存在不利变化; (2) 该项目目前的投产产能占计划总产能的比例, 预计可实现全部投产的时间进度; (3) 结合报告期申请人各产品线产能情况、产能利用率、产销率情况说明公司未来是否存在产能闲置风险, 是否存在建设本次募投项目的必要性; (4) 唐山项目预计未来实现预计效益是否存在重大不确定性; (5) 申请人关于新型高分子防水卷材生产线项目历次的论证过程、决策过程、募集资金使用变更情况, 该项目预计 2020 年投产的原因, 对其不适用预计效益的原因; (6) 申请人本次募投项目的预计产能消化措施, 以及效益测算的合理性。以上请保荐机构发表核查意见。 .....33

问题 5: 请申请人详细说明分析报告各期净利润与经营活动现金流量的匹配关系, 请保荐机构及会计师发表核查意见。 .....49

|                                                                                                                                                                                                                          |           |
|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-----------|
| 问题 6: 请申请人明确配股比例。 .....                                                                                                                                                                                                  | 53        |
| 问题 7: 请申请人说明尚未了结的对外担保是否符合《关于规范上市公司与关联方资金往来及上市公司对外担保若干问题的通知》(证监发[2003]56 号)、《关于规范上市公司对外担保行为的通知》(证监发[2005]120 号)的规定。请保荐机构和申请人律师发表核查意见。 ..                                                                                  | 54        |
| 问题 8: 请申请人说明公司最近三十六个月内受到的行政处罚情况。请保荐机构和申请人律师结合上述情况核查公司是否存在《创业板上市公司证券发行管理暂行办法》第十条第(三)项规定的情形并发表意见。 .....                                                                                                                    | 55        |
| 问题 9: 请申请人说明为本次发行提供服务的中介机构是否需具备军工资质, 如需, 上述机构是否具有军工资质。请保荐机构和申请人律师发表核查意见。 .....                                                                                                                                           | 56        |
| <b>二、一般问题 .....</b>                                                                                                                                                                                                      | <b>57</b> |
| 问题 1: 请申请人说明公司董事是否符合《关于进一步规范党政领导干部在企业兼职(任职)问题的意见》(中组发[2013]18 号)、《关于严格执行<关于进一步规范党政领导干部在企业兼职(任职)问题的意见>有关问题的通知》(组电明字[2014]23 号)、《关于印发<执行中组发[2013]18 号文件有关问题的答复意见>》《高等学校深化落实中央八项规定精神的若干规定》等相关文件的规定。请保荐机构和申请人律师发表核查意见。 ..... | 57        |
| 问题 2: 请申请人公开披露自上市以来被证券监管部门和交易所采取处罚或监管措施的情况, 以及相应整改措施; 同时请保荐机构就相应事项及整改措施进行核查, 并就整改效果发表核查意见。 .....                                                                                                                         | 61        |

## 一、重点问题

问题 1：报告期内申请人销售模式存在变化，直销收入占比由 2016 年 45.91% 上升到 2019 年一季度的 67.56%。请申请人详细说明：（1）报告期内申请人销售方式发生趋势性扭转的原因及合理性，预计未来对上市公司经营及业绩的影响；（2）报告期内申请人直销模式与经销模式分别的主要客户情况，对主要客户的销售是否存在持续性；（3）结合销售流程、销售产品或服务的类型、收入确认政策、信用政策、回款方式及周期等方面比较分析不同销售模式的差异；（4）报告期内申请人是否存在提供产品同时提供工程服务的情况；（5）结合销售模式的变化说明报告期内销售费用的变化趋势及原因。以上请保荐机构发表核查意见。

### 【申请人回复】

一、报告期内申请人销售方式发生趋势性扭转的原因及合理性，预计未来对上市公司经营及业绩的影响

报告期内，公司主营业务收入按销售模式分类情况如下：

单位：万元

| 客户类型 | 2019 年 1-3 月 |        | 2018 年度   |        | 2017 年度   |        | 2016 年度   |        |
|------|--------------|--------|-----------|--------|-----------|--------|-----------|--------|
|      | 金额           | 占比 (%) | 金额        | 占比 (%) | 金额        | 占比 (%) | 金额        | 占比 (%) |
| 经销   | 5,275.16     | 32.44  | 24,545.51 | 39.65  | 20,841.44 | 52.88  | 14,521.77 | 54.09  |
| 直销   | 10,987.31    | 67.56  | 37,362.27 | 60.35  | 18,573.32 | 47.12  | 12,323.56 | 45.91  |
| 总计   | 16,262.47    | 100.00 | 61,907.78 | 100.00 | 39,414.76 | 100.00 | 26,845.33 | 100.00 |

上表表明，报告期内公司直销模式的销售收入占主营业务收入的比例分别为 45.91%、47.12%、60.35% 和 67.56%，直销销售占比呈逐年增长趋势，具体分析如下：

#### （一）公司销售方式发生趋势性扭转的原因及合理性分析

1、公司上市后，公司的品牌知名度快速提升，公司的产品质量、售后服务、市场反应速度、产品结构优化等方面获得大型直销客户的认可，同时公司也逐步扩大对直销客户的营销力度，从而导致公司的直销收入占比逐年上升

建筑防水材料生产企业的主要客户群体集中在房地产企业以及大型基础设施建设承建单位等集团采购客户，而大型集团采购客户一般倾向于向优质建筑防水材料生产企业进行集中采购。与大型地产商及大型基础设施建设承建单位建立长期稳定的合作伙伴关系，有利于建筑防水材料生产企业提升在行业内的品牌知名度，提升市场份额，保持营业收入的稳定增长，符合公司战略发展规划和股东利益。

2018 年度、2019 年 1-3 月直销收入占主营业务收入的比例均超过 50%，主要系公司自 2017 年 10 月份上市以来，扩大了对直销客户的营销力度，聚焦百强地产商战略集采业务等直销客户的开拓。随着公司的品牌知名度逐步提高，公司在产品质量、售后服务、市场反应速度、产品结构优化等方面逐步获得更多直销客户的认可，重要直销客户收入实现快速增长。其中，公司与碧桂园控股有限公司（以下简称“碧桂园”）、万科企业股份有限公司（以下简称“万科”）、恒大集团有限公司（以下简称“恒大”）、荣盛房地产发展股份有限公司（以下简称“荣盛发展”）等百强房地产商及所属企业在 2018 年度合作更加紧密：2018 年度公司向碧桂园集采客户（甲指乙购或甲供客户，即碧桂园指定材料商，由碧桂园的项目合作方、项目承建商或碧桂园供应链公司向公司采购）实现销售额 10,710.50 万元，较 2017 年销售额 741.98 万元增长 13.44 倍；向万科集采客户（甲指乙购，即万科指定材料商，由万科的项目公司或项目承建商向公司采购）实现销售额 3,955.01 万元，较 2017 年销售额 598.80 万元增长 5.6 倍；向荣盛发展集采客户实现销售额 2,761.90 万元，较 2017 年销售额 528.07 万元增长 4.23 倍。

## **2、公司直销收入占比的提升与下游房地产行业的集中度提升密切相关，同时也与同行业可比上市公司的销售结构趋于一致**

房地产企业是公司重要的下游客户，受国家宏观政策调控的影响，房地产行业的市场集中度越来越高，根据《2019 中国房地产开发企业 500 强测评研究报告》，以销售金额计算的百强房地产企业在 2018 年的市场份额为 63.50%，比 2017 年增长 8.26%。受此影响，房地产企业对防水材料的采购也越来越集中。由于大型房地产企业对防水材料的采购大多通过直接采购或指定采购的方式向行业内的主要生产企业进行集中采购，从而导致行业内主要的防水材料企业直销比例的

上升。

除公司外，目前防水材料生产企业中的上市公司还有北京东方雨虹防水技术股份有限公司（以下简称“东方雨虹”，股票代码：002271）和科顺防水科技股份有限公司（以下简称“科顺股份”，股票代码：300737），其最近几年的直销收入占比均超过经销收入占比。

东方雨虹于2017年2月15日公告的公开发行可转换公司债券反馈意见的回复中披露的直销收入情况如下：

单位：万元

| 客户类型 | 2016年1-9月  |        | 2015年度     |        | 2014年度     |        | 2013年度     |        |
|------|------------|--------|------------|--------|------------|--------|------------|--------|
|      | 金额         | 占比(%)  | 金额         | 占比(%)  | 金额         | 占比(%)  | 金额         | 占比(%)  |
| 直销销售 | 315,083.45 | 65.67  | 360,837.84 | 68.03  | 335,319.36 | 66.98  | 254,568.25 | 65.23  |
| 渠道销售 | 164,728.54 | 34.33  | 169,561.21 | 31.97  | 165,273.00 | 33.02  | 135,694.44 | 34.77  |
| 总计   | 479,811.99 | 100.00 | 530,399.05 | 100.00 | 500,592.36 | 100.00 | 390,262.69 | 100.00 |

注：东方雨虹之后公告的公开信息未披露直销、经销收入。

科顺股份于2017年11月24日公布的首次公开发行股票招股说明书中披露的直销收入及占比情况如下：

单位：万元

| 客户类型 | 2017年1-6月 |        | 2016年度     |        | 2015年度     |        | 2014年度     |        |
|------|-----------|--------|------------|--------|------------|--------|------------|--------|
|      | 金额        | 占比(%)  | 金额         | 占比(%)  | 金额         | 占比(%)  | 金额         | 占比(%)  |
| 直销   | 53,630.48 | 62.13  | 109,377.72 | 74.23  | 81,471.10  | 67.92  | 69,133.63  | 65.27  |
| 经销   | 32,692.33 | 37.87  | 37,964.11  | 25.77  | 38,484.76  | 32.08  | 36,788.66  | 34.73  |
| 总计   | 86,322.81 | 100.00 | 147,341.83 | 100.00 | 119,955.86 | 100.00 | 105,922.29 | 100.00 |

注：科顺股份之后公告的公开信息未披露直销、经销收入。

从上可知，同行业可比上市公司的直销收入均超过经销收入。

综上所述，公司在报告期内直销收入占比逐年上升，一方面是公司以上市为契机，提升了公司产品的市场知名度并获得大型直销客户的认可，另一方面是由于公司顺应市场环境的变化，扩大了对直销市场的营销力度，不断加大百强地产商战略集采业务等直销客户的开拓，重要直销客户收入实现了快速增长，使得公

司销售方式发生趋势性扭转，符合公司战略发展规划和行业实际情况；同时，公司直销收入占比的上升与同行业可比上市公司目前的销售结构趋于一致，具有合理性。

## （二）销售方式的变化对公司未来经营及业绩的影响分析

### 1、公司通过拓展优质直销客户，有利于促进公司营业收入和净利润的稳定增长

通过不断拓展优质直销客户，公司目前已进入碧桂园、万科、恒大、荣盛发展、绿地控股集团有限公司（以下简称“绿地控股”）、当代节能置业股份有限公司（以下简称“当代节能”）等部分百强地产商及其下属公司的供应商体系，同时公司还组建有铁路军工事业部、外贸部等销售团队拓展铁路、外贸等直销客户。公司通过与百强地产客户以及重要基础设施建设单位建立长期稳定的合作关系，逐步扩大对合作伙伴的供货区域范围和供货量；新中标的大型铁路、隧道等基建项目，有利于进一步提升公司在行业内的品牌知名度，扩大市场份额，促进公司营业收入和净利润的稳定增长。

### 2、直销业务收入的提升将持续增加公司的运营资金需求

由于大型地产项目、市政基础设施、铁路工程等直销客户一般为大型地产商或国有企业，其内部验收、结算审批流程时间较长，公司给予直销客户的信用政策通常也优于经销客户，因此直销客户从发货到收回营运资金的周期一般较长。公司直销业务收入的快速增长将导致应收账款的相应增长，进一步加大运营资金的需求。

## 二、报告期内申请人直销模式与经销模式分别的主要客户情况，对主要客户的销售是否存在持续性

### （一）报告期内申请人直销模式与经销模式分别的主要客户情况

#### 1、报告期内公司直销模式的前五大客户及销售占比

报告期内公司直销模式的前五大客户及其销售占比情况如下表所示：

| 期间 | 客户名称 | 销售收入<br>(万元) | 占营业收入比例<br>(%) |
|----|------|--------------|----------------|
|----|------|--------------|----------------|

| 期间                      | 客户名称                       | 销售收入<br>(万元) | 占营业收入比例<br>(%) |
|-------------------------|----------------------------|--------------|----------------|
| 2016 年度前五大<br>直销客户      | 九景衢铁路江西有限责任公司              | 1,595.29     | 5.93           |
|                         | 海南恒乾材料设备有限公司               | 1,162.93     | 4.32           |
|                         | 中国铁路广州局集团有限公司<br>深圳工程建设指挥部 | 849.77       | 3.16           |
|                         | 中国建筑第八工程局有限公司              | 521.57       | 1.94           |
|                         | 浙江省建工集团有限责任公司              | 359.53       | 1.34           |
|                         | 小计                         | 4,489.09     | 16.69          |
| 2017 年度前五大<br>直销客户      | 海南恒乾材料设备有限公司               | 2,357.13     | 5.98           |
|                         | 中国铁路广州局集团有限公司<br>深圳工程建设指挥部 | 939.26       | 2.38           |
|                         | AVM Industries, Inc.       | 851.87       | 2.16           |
|                         | 河北荣盛建筑材料有限公司               | 528.07       | 1.34           |
|                         | 黔张常铁路有限责任公司                | 508.53       | 1.29           |
|                         | 小计                         | 5,184.86     | 13.15          |
| 2018 年度前五大<br>直销客户      | 河北荣盛建筑材料有限公司               | 2,761.90     | 4.46           |
|                         | 苏北铁路有限公司                   | 1,639.38     | 2.65           |
|                         | AVM Industries, Inc.       | 1,140.42     | 1.84           |
|                         | 海南恒乾材料设备有限公司               | 1,062.52     | 1.72           |
|                         | 深圳碧盛发展有限公司                 | 931.75       | 1.50           |
|                         | 小计                         | 7,535.97     | 12.17          |
| 2019 年 1-3 月前五<br>大直销客户 | 中国铁路广州局集团有限公司<br>深圳工程建设指挥部 | 1,414.11     | 8.69           |
|                         | 河北荣盛建筑材料有限公司               | 930.72       | 5.72           |
|                         | 海南恒乾材料设备有限公司               | 730.78       | 4.49           |
|                         | 天元建设集团有限公司                 | 526.35       | 3.23           |
|                         | 中天建设集团有限公司                 | 346.62       | 2.13           |
|                         | 小计                         | 3,948.58     | 24.27          |

注：2018 年公司对碧桂园实现销售 10,710.50 万元，对万科实现销售 3,955.01 万元，碧桂园和万科属申请人的集采客户，但在上表中并未将碧桂园和万科列入前五大客户，主要原因是公司产品系由碧桂园或万科指定的项目公司、合作方、承建商或供应链公司向公司采购，单一采购主体的采购金额未进入公司前五名。

## 2、报告期内公司经销模式的前五大客户及销售占比

报告期内公司经销模式的前五大客户及其销售占比情况如下表所示：

| 期间                      | 客户名称           | 销售收入<br>(万元)    | 占营业收入比例<br>(%) |
|-------------------------|----------------|-----------------|----------------|
| 2016 年度前五<br>大经销客户      | 贵州凯思达建材有限公司    | 1,789.71        | 6.65           |
|                         | 南京凯正建材科技有限公司   | 764.06          | 2.84           |
|                         | 郑州市建文防水工程有限公司  | 714.28          | 2.66           |
|                         | 江西凯伦建材有限公司     | 620.85          | 2.31           |
|                         | 安徽陶昆防水节能建材有限公司 | 512.30          | 1.90           |
|                         | 小计             | <b>4,401.20</b> | <b>16.36</b>   |
| 2017 年度前五<br>大经销客户      | 郑州市建文防水工程有限公司  | 1,203.88        | 3.05           |
|                         | 苏州金慧诚建材有限公司    | 1,132.13        | 2.87           |
|                         | 安徽陶昆防水节能建材有限公司 | 862.87          | 2.19           |
|                         | 贵州凯思达建材有限公司    | 811.02          | 2.06           |
|                         | 云南凯能建材销售有限公司   | 797.59          | 2.02           |
|                         | 小计             | <b>4,807.49</b> | <b>12.19</b>   |
| 2018 年度前五<br>大经销客户      | 郑州市建文防水工程有限公司  | 2,232.51        | 3.60           |
|                         | 苏州成铭建材有限公司     | 1,026.21        | 1.66           |
|                         | 江苏凯伦防水工程有限公司   | 888.07          | 1.43           |
|                         | 苏州金慧诚建材有限公司    | 774.76          | 1.25           |
|                         | 菏泽市宏展防水工程有限公司  | 615.29          | 0.99           |
|                         | 小计             | <b>5,536.84</b> | <b>8.94</b>    |
| 2019 年 1-3 月前<br>五大经销客户 | 云南凯伦建筑防水工程有限公司 | 432.21          | 2.66           |
|                         | 苏州金慧诚建材有限公司    | 165.52          | 1.02           |
|                         | 苏州协亨建材有限公司     | 161.78          | 0.99           |
|                         | 台州顺鑫防水工程有限公司   | 155.42          | 0.96           |
|                         | 合肥卓友建材科技有限公司   | 141.96          | 0.87           |
|                         | 小计             | <b>1,056.89</b> | <b>6.50</b>    |

## (二) 报告期内公司对前五名直销客户和前五名经销客户的持续销售情况

报告期各期，公司的前五名直销客户共计 12 家，目前终止合作的客户有九景衢铁路江西有限责任公司、浙江省建工集团有限责任公司和黔张常铁路有限责任公司 3 家。公司于 2014 年 10 月中标九景衢铁路江西有限责任公司“九景衢铁路江西段工程”的防水涂料生产供应，在 2017 年 3 月项目合同执行完毕后未有

新的项目合作；公司于 2015 年 12 月与浙江省建工集团有限责任公司建立合作关系，主要为浙江大学海宁国际校区主体建设项目供应防水材料，在项目完成后未有新的合作；公司于 2016 年 10 月中标黔张常铁路有限责任公司“新建黔江至张家界至常德铁路”的防水卷材生产供应，在 2018 年 11 月项目合同执行完毕后未有新的项目合作。

报告期各期，公司前五名经销客户共计 14 家，目前终止合作的客户有南京凯正建材科技有限公司和云南凯能建材销售有限公司 2 家。南京凯正建材科技有限公司因自身经营原因终止与公司合作；云南凯能建材销售有限公司因其自身发展规划原因现已注销。

### （三）公司对主要客户的销售持续性分析

公司的直销客户主要为大型房地产开发商和交通、市政等基础设施施工单位，公司与大型房地产开发商的集团采购均会签订采购框架协议，随着合作加深，逐步扩大对房地产开发商的供货区域范围和供货量，业务持续性较强；交通、市政等基础设施建设项目主要通过招标并中标取得，随着中标项目施工完成，如公司未能中标客户新的防水材料供货项目，业务持续性弱于房地产企业客户，这是由基础设施建设项目的项目性质决定的，为了中标更多的基础设施建设项目，公司已组建专门的铁路军工事业部，以保持交通、市政等基础设施建设项目业务的持续性和稳定性。

公司与经销客户均签订年度经销商合同，约定年度销售任务、区域销售责任等事项，业务持续性较强。公司在与部分经销客户结束经销合作的同时也不断拓展具有项目资源的新客户，公司 2016 年末、2017 年末及 2018 年末经销客户数量分别为 198 户、208 户和 294 户，总体呈逐年上升趋势，经销客户的增减变化是公司正常的商业行为，对公司业务不构成重大不利影响。

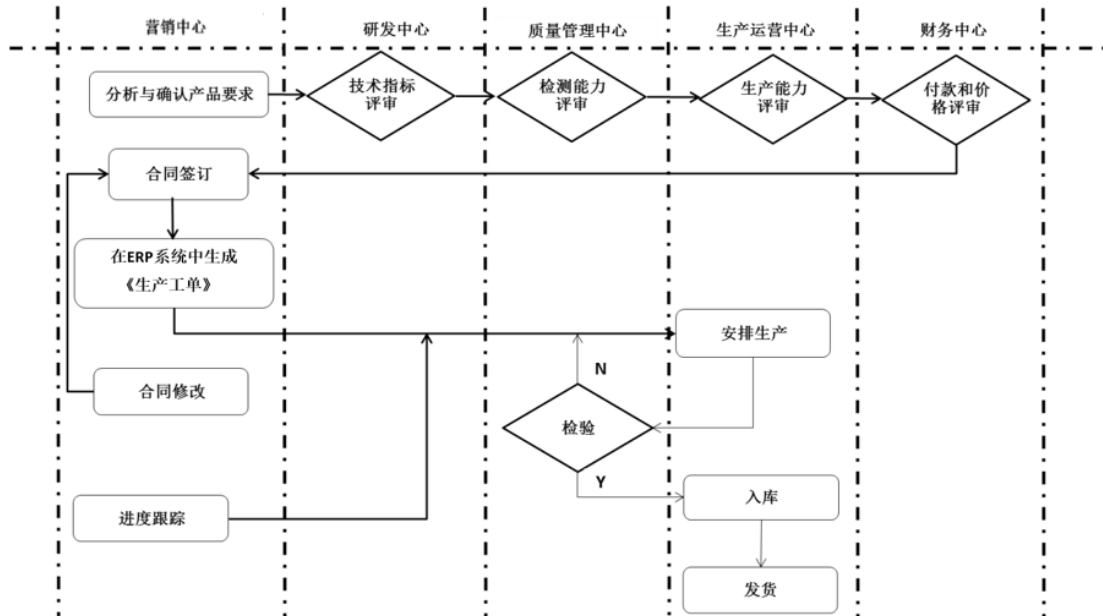
除此之外，随着公司销售规模的逐年上升，公司前五大直销客户的合计销售占比、前五大经销客户的合计销售占比均逐年下降并维持在较低水平，不存在对单一大客户依赖的情况。

### 三、结合销售流程、销售产品或服务的类型、收入确认政策、信用政策、

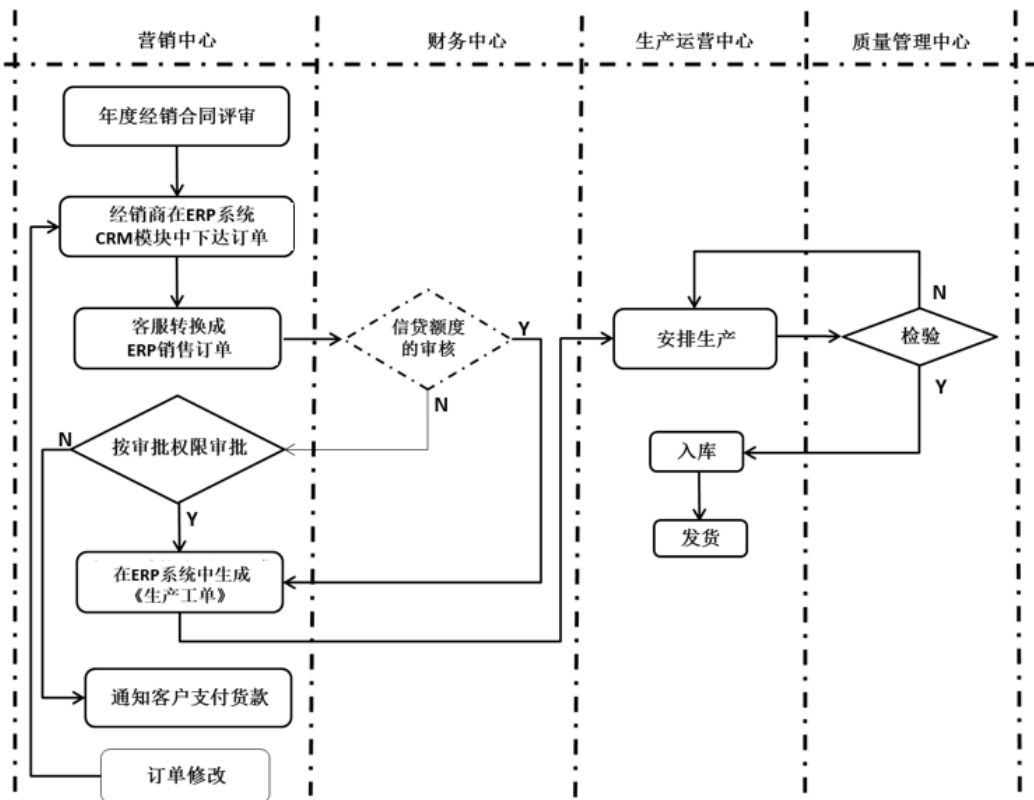
回款方式及周期等方面比较分析不同销售模式的差异

(一) 公司不同销售模式下的销售流程情况

1、直销模式下销售流程图示



2、经销模式下的销售流程图示



直销客户通常会对产品提出技术指标要求，公司会根据直销客户提出的要求做出技术、质量及生产的评审，如能满足要求则会测算成本并据此与直销客户协商协议的商务条款，协商确定后签订合同，并进入生产、质检、入库、发货和收款阶段。

公司销售给经销客户的产品均为标准化产品，经销客户通过公司 ERP 系统下单后，财务中心审核应收该经销客户的货款是否超过公司对其授信额度，未超过授信额度的，财务中心予以审核通过，通过审核后的经销订单才能转化为正式生产订单。公司生产运营部根据正式生产订单组织生产后质检入库，并向经销客户发货收款。

## **（二）销售产品或服务的类型**

公司专业从事新型建筑防水材料的研发、生产、销售及防水工程施工服务。公司的主要产品为新型建筑防水材料，包括高分子卷材、沥青基卷材、聚氨酯涂料、聚合物水泥涂料和高分子自粘胶带等，公司产品品类不因客户类型区别而有异。

公司自 2018 年 4 月拥有防水防腐保温工程专业承包资质后，承接了少量防水工程施工业务，工程施工对象为公司的直销客户。

## **（三）公司不同销售模式下的收入确认政策**

### **1、公司收入确认的具体方法**

公司内销产品收入确认需满足以下条件：公司已根据合同约定将产品交付给购货方，且产品销售收入金额已确定，已经收回货款或取得了收款凭证且相关的经济利益很可能流入，与产品相关的成本能够可靠地计量。

外销产品收入确认需满足以下条件：公司已根据合同约定将产品报关、离港，取得提单，且产品销售收入金额已确定，已经收回货款或取得了收款凭证且相关的经济利益很可能流入，与产品相关的成本能够可靠地计量。

公司防水工程施工收入确认的具体方法：采用完工百分比法确认提供工程施工的收入，以累计实际发生的合同成本占合同预计总成本的比例即完工进度乘以

合同总收入确认工程施工收入。

## **2、经销模式下收入确认的时点**

经销商合同条款规定：经销商自行解决运输的，货物交与经销商或经销商指定人或指定的运输人为货物交付；公司代办运输的，货物交与代办运输公司为货物交付。货物交付地点为公司工厂，交付时货物灭失等风险转移。因此，公司以货物交付物流公司并签收为收入确认的时点。

## **3、直销模式下收入确认的时点**

内销：根据直销合同条款，公司将货物送至客户指定地点，由客户授权代表按双方确认的验收标准进行验收，如货物的数量、品种、规格、外观质量达不到要求的，客户有权拒收，公司和客户双方验收确认货物并交付客户时起，货物所有权转移至客户，货物的毁损灭失风险由客户承担。

因此，货物被运输至客户指定的地点，由客户验收确认后（交货验收），公司以客户验收时间作为收入确认的时点。

外销：发货后，相关货物被运输至客户指定的港口并报关，其中外销客户以 FOB 价结算的，在装运港提货装船（货物越过船舷）后，以提货装船（提货单时间）时点确认收入；如外销客户以 CIF 价结算的，在货物被运到客户指定港口后，公司在货物运到目的地港时确认收入。

## **（四）公司不同销售模式下的信用政策情况**

### **1、公司针对经销客户的信用政策总体情况**

对于经销客户，公司制定了《经销商准入、淘汰、信用政策管理制度》，根据经销商的资金实力、过往销售业绩、与公司合作的时间长短、历史上是否发生过贷款逾期等情况，对不同的经销商给予一定的信用额度，并根据上一年的情况对信用额度进行调整；同时公司还根据授信管理政策对经销商的贷款回收授予一定的信用期限。

### **2、公司针对直销模式客户的信用政策总体情况**

根据直销业务的特点，公司未对直销客户建立统一的信用政策。公司直销模

式的客户一般为大型地产商或国有企业，其对供应商的供货及时性、产品质量标准及稳定性、货款交付方式要求较为严格，且其内部验收、结算审批流程时间都存在较大差异，因此公司对不同的直销客户，其信用政策有所不同。

公司对几个重大战略集采客户的结算模式和信用政策如下：

| 客户名称                         | 结算模式和信用政策                                                                                                                                                              |
|------------------------------|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| 河北荣盛建筑材料有限公司                 | 公司发货后，待客户确认防水工程进度，由客户确认合格工程量和材料金额，并通知公司申请开票，公司根据客户确认的数量和金额作为结算依据。合同约定在防水工程验收合格后 30 日内支付价款 80%，在防水工程全部完工且验收合格后三个月内办理结算，办理结算后客户支付结算款的 97%，剩余 3%为质保金，质保金在工程竣工验收之日起满两年后返还。 |
| 海南恒乾材料设备有限公司                 | 从公司与客户双方验收确认货物并交付客户起，货物所有权转移至客户。货物的毁损灭失风险，在双方验收确认货物并交付客户方前由公司承担，验收确认货物并交付客户后由客户承担。<br>客户在对账结算后两个月内支付货款，一般以 6 个月或 12 个月的商业汇票支付。                                         |
| 碧桂园集采客户-深圳碧盛发展有限公司           | 公司送货后，由客户仓库签收并出具收货单，货物所有权转移至客户。公司提出请款申请并经客户审核，客户一般在 4 个月内支付款项。                                                                                                         |
| 碧桂园集采客户-天元建设集团有限公司、中天建设等主承建商 | 每自然月供货完毕后，公司在下月 10 日前，将上月所供材料按《材料月度供应汇总表》的要求汇总后，报送碧桂园项目管理部，由碧桂园项目部负责协助公司与客户核对具体数量和金额，核对无误后，一般在 4 至 6 个月内结算。                                                            |
| 万科企业股份有限公司及旗下项目公司            | 公司根据客户的要求发货，客户对货物验收无误后确认收货，公司根据客户的验收反馈和货物接收单确认收入。<br>公司根据发货情况及客户的货物接收单，不定期对一定期间的发货向客户提出结算申请，客户核实公司的结算申请资料无误后，45 个工作日内支付货款。                                             |

## （五）结算方式及回款周期情况

### 1、经销模式与直销模式客户的结算方式与回款周期情况

公司与经销商之间一般采用银行汇款或银行承兑汇票的方式进行货款结算；公司与直销客户之间一般采用银行汇款或银行承兑汇票的方式进行货款结算，公司也接受少数地产集采客户以部分商业承兑汇票进行结算。

### 2、经销模式与直销模式的应收账款周转天数变化情况

2016 年度至 2018 年度，公司经销模式与直销模式的应收账款周转天数及同行业可比上市公司应收账款周转天数如下表所示：

| 应收账款周转天数          | 2018 年度 | 2017 年度 | 2016 年度 |
|-------------------|---------|---------|---------|
| 经销模式应收账款周转天数      | 165.14  | 140.08  | 162.16  |
| 直销模式应收账款周转天数      | 142.29  | 157.21  | 149.38  |
| 综合应收账款周转天数        | 151.26  | 148.15  | 155.84  |
| 同行业可比上市公司应收账款周转天数 | 2018 年度 | 2017 年度 | 2016 年度 |
| 东方雨虹应收账款周转天数      | 124.14  | 137.93  | 141.18  |
| 科顺股份应收账款周转天数      | 148.15  | 139.00  | 120.40  |

从上表可知，公司经销模式与直销模式的应收账款周转天数存在差异，但差异不大，公司的回款周期总体保持稳定。

公司应收账款周转天数略高于东方雨虹，与科顺股份相近，不存在显著差异。

#### 四、报告期内申请人是否存在提供产品同时提供工程服务的情况

公司在报告期内存在提供产品同时提供工程服务的情况。

因部分集采客户在招标防水工程时需要同时为其提供包工包料服务，为了更好地拓展大型集采客户，公司于 2018 年 4 月收购了苏州凯汇伦防水保温工程有限公司（以下简称“凯汇伦工程”），凯汇伦工程具有防水防腐保温工程专业承包贰级资质。在收购凯汇伦工程之前，公司无工程施工资质，只销售防水材料，不提供防水工程施工服务；在收购凯汇伦工程之后，公司在销售材料的同时，也对部分有施工需求的客户提供防水施工服务。此外，凯汇伦工程也在市场上承接了部分零星防水维修、屋面修缮等施工工程。

报告期内，公司工程施工业务的营业收入规模较小，对营业收入的影响较低，具体详见下表：

单位：万元

| 项目      | 2019 年 1-3 月 |        | 2018 年度   |        | 2017 年度   |        | 2016 年度   |        |
|---------|--------------|--------|-----------|--------|-----------|--------|-----------|--------|
|         | 金额           | 占比 (%) | 金额        | 占比 (%) | 金额        | 占比 (%) | 金额        | 占比 (%) |
| 主营业务收入  | 16,262.47    | 99.94  | 61,907.78 | 99.96  | 39,414.77 | 99.98  | 26,845.33 | 99.81  |
| 其中：防水材料 | 15,920.24    | 97.84  | 61,432.24 | 99.19  | 39,414.77 | 99.98  | 26,845.33 | 99.81  |

| 项目     | 2019 年 1-3 月 |        | 2018 年度   |        | 2017 年度   |        | 2016 年度   |        |
|--------|--------------|--------|-----------|--------|-----------|--------|-----------|--------|
|        | 金额           | 占比 (%) | 金额        | 占比 (%) | 金额        | 占比 (%) | 金额        | 占比 (%) |
| 销售     |              |        |           |        |           |        |           |        |
| 防水工程施工 | 342.23       | 2.10   | 475.54    | 0.77   | -         | -      | -         | -      |
| 其他业务收入 | 9.00         | 0.06   | 23.00     | 0.04   | 8.04      | 0.02   | 51.61     | 0.19   |
| 合计     | 16,271.47    | 100.00 | 61,930.78 | 100.00 | 39,422.80 | 100.00 | 26,896.94 | 100.00 |

## 五、结合销售模式的变化说明报告期内销售费用的变化趋势及原因

### （一）公司报告期内营业收入与销售费用波动情况

公司报告期内营业收入与销售费用波动情况如下：

单位：万元

| 项目      | 2019 年 1-3 月 | 2018 年度   | 2017 年度   | 2016 年度   |
|---------|--------------|-----------|-----------|-----------|
| 营业收入    | 16,271.47    | 61,930.78 | 39,422.80 | 26,896.94 |
| 营业收入增长率 | 79.74%       | 57.09%    | 46.57%    | -         |
| 销售费用    | 2,137.38     | 7,853.80  | 4,918.12  | 3,627.87  |
| 销售费用增长率 | 73.87%       | 59.69%    | 35.56%    | -         |

注：增长率均为本期对上年同期的增长率。

公司销售费用随着营业收入的增长而增长，总体上公司销售费用的增长率与营业收入的增长率趋于一致。

### （二）公司报告期内重要的销售费用明细、销售费用占收入的比重及可比上市公司情况

公司报告期内重要的销售费用明细及占比情况如下：

单位：万元

| 项目          | 2019 年 1-3 月 | 2018 年度  | 2017 年度  | 2016 年度  |
|-------------|--------------|----------|----------|----------|
| 职工薪酬        | 1,037.19     | 3,898.30 | 2,506.94 | 1,709.51 |
| 运输费         | 593.13       | 2,053.99 | 1,038.41 | 563.23   |
| 办公、差旅及业务招待费 | 271.81       | 1,099.36 | 781.98   | 789.08   |
| 租赁、物业费      | 111.14       | 363.33   | 261.33   | 271.21   |
| 其他          | 124.11       | 438.82   | 329.46   | 294.84   |
| 合计          | 2,137.38     | 7,853.80 | 4,918.12 | 3,627.87 |

|                    |       |       |       |       |
|--------------------|-------|-------|-------|-------|
| 占营业收入比例（%）         | 13.14 | 12.68 | 12.48 | 13.49 |
| 科顺股份销售费用占营业收入比例（%） | 14.71 | 13.46 | 12.78 | 13.24 |
| 东方雨虹销售费用占营业收入比例（%） | 16.35 | 12.09 | 11.47 | 12.00 |

公司销售费用主要由职工薪酬、运输费、办公差旅费及业务招待费、租赁物业费等组成，报告期内上述费用合计占销售费用总额的比例均超过 90%。

公司销售费用占营业收入的比例与同行业可比上市公司基本一致，不存在重大异常情况。

### （三）销售费用变化的具体原因

#### 1、职工薪酬增长较快主要系直销销售人员薪酬增长所致

2017 年和 2018 年，公司销售费用中的职工薪酬分别较上一年增长 46.65% 和 55.50%，主要是随着营业收入的快速增长，公司加强了销售部门营销队伍建设，特别是直销业务销售人员增长较快。

报告期内，公司销售部门职工工资分别为 1,488.97 万元、2,225.75 万元、3,428.87 万元和 963.10 万元，职工工资占职工薪酬的比例分别为 87.10%、88.78%、87.96%和 92.86%，构成职工薪酬的主要部分。

公司销售部门职工工资依销售模式进行分类统计如下：

单位：万元

| 项目            | 2019 年 1-3 月 | 2018 年度  | 2017 年度  | 2016 年度  |
|---------------|--------------|----------|----------|----------|
| 服务直销客户的销售人员工资 | 333.68       | 1,022.82 | 193.77   | 143.63   |
| 服务经销客户的销售人员工资 | 581.30       | 2,070.42 | 1,696.19 | 1,039.23 |
| 销售部门支持人员工资    | 48.12        | 335.63   | 335.80   | 306.10   |
| 销售部门职工工资合计    | 963.10       | 3,428.87 | 2,225.75 | 1,488.97 |
| 职工工资占职工薪酬比例   | 92.86%       | 87.96%   | 88.78%   | 87.10%   |

公司 2017 年度和 2018 年度的销售部门职工工资的增长较快，其中 2017 年度服务经销客户的销售人员工资增长较大，与公司 2016 年度、2017 年度公司以经销业务为主相匹配。2018 年度公司服务直销客户的销售人员工资显著增长，

系公司 2018 年度加强直销客户营销队伍建设,使得公司 2018 年度直销业务收入增长较快,与公司直销业务收入占主营业务收入的比例从 2017 年度的 47.12%增长至 2018 年度的 60.35%相匹配。

## 2、运输费增长较快,主要系直销客户运输费用增长较快

2017 年和 2018 年,公司销售费用中的运输费用分别较上一年增长 84.37%和 97.80%,其中主要为直销客户运输费用的增长。

报告期内公司运输费用及其变动情况如下表所示:

单位:万元

| 项目           | 2019 年 1-3 月 | 2018 年度  | 2017 年度 | 2016 年度 |
|--------------|--------------|----------|---------|---------|
| 运输费(直销客户)    | 382.67       | 1,317.91 | 529.24  | 311.39  |
| 运输费增长率(直销客户) | 167.79%      | 149.02%  | 69.96%  | -       |
| 运输费(经销客户)    | 210.46       | 736.08   | 509.17  | 251.84  |
| 运输费增长率(经销客户) | 96.34%       | 44.56%   | 102.18% | -       |

注:增长率均为本期对上年同期的增长率。

近年来公司加大力度开拓大型地产集采及基础设施建设直销客户,在商务合作条款上约定由公司承担产品的运输义务,因此公司将这些类型客户的运输费计入销售费用。随着公司地产集采及基础设施建设直销业务收入快速增长,公司承担的直销客户的运输费用增长较快。总体上随着公司营业收入不断增长、销售网络的扩张,公司运输费用亦将不断增长。

## 【保荐机构回复】

### 一、核查程序

保荐机构执行了下列核查程序:

(一)项目组查阅公司管理制度并访谈相关高级管理人员,了解公司产品生产和销售流程,了解销售业务流程与会计核算流程的衔接过程;

(二)查阅公司 2016 年度、2017 年度、2018 年度审计报告及 2019 年 1-3 月的财务报告,了解申请人的收入确认政策;

(三)查阅公司的财务制度,核查主要客户的业务合同或框架合同、收入确

认凭证、回款凭证，了解结算条款、信用政策条款、回款方式及回款周期；

（四）获取公司收入明细表及访谈相关高级管理人员，了解重大客户变动情况；

（五）对重要直销客户、经销客户的营业收入、应收账款余额实施函证、走访等核查程序，核查营业收入、应收账款的真实性和准确性；

（六）获取销售费用明细表及抽查主要销售费用会计凭证，分析销售费用变化趋势；

（七）查阅同行业可比上市公司公开信息，了解其直销收入占比情况、应收账款周转天数及销售费用变化情况。

## 二、核查结论

经核查，保荐机构认为：

（一）公司在报告期内销售方式发生趋势性扭转，一方面是公司上市后综合实力的提高获得大型直销客户的认可导致直销业务收入增长；另一方面是公司下游客户市场集中度的提高推动公司直销业务收入占比的提高。公司销售方式发生趋势性扭转后的销售结构与同行业可比上市公司的销售结构趋于一致，具有合理性。

（二）申请人报告期内的主要直销客户、经销客户总体上保持稳定，业务具有持续性。少数客户结束合作关系属于正常的商业行为，对发行人业务不构成重大不利影响。

（三）申请人对经销客户制订了统一的销售流程、收入确认政策、信用政策；申请人直销模式的客户一般为大型地产商或国有企业，结算模式和信用政策要求均不一致，公司对不同的直销客户，其结算模式和信用政策有所不同，符合公司实际情况。报告期内公司的回款周期总体保持稳定，与同行业可比上市公司回款周期不存在显著差异。

（四）申请人报告期内存在提供产品同时提供工程服务的情况，但工程施工业务的营业收入规模较小，对公司营业收入的影响程度较低。

(五) 申请人报告期内销售费用增长主要是直销业务销售人员薪酬和运输费用的大幅增长所致。总体而言, 公司销售费用的增长率与营业收入的增长率趋于一致, 符合公司实际情况。

问题 2: 2019 年 3 月末, 申请人其他应收款账面余额 1.45 亿元, 相比 2018 年末大幅上升。请申请人结合业务模式、资金往来情况、其他应收款的主要对应方的工商资料等说明其他应收款大幅上升的原因及合理性, 是否存在上市公司资金被占用的情况。请保荐机构及会计师说明核查过程并发表核查意见。

### 【申请人回复】

#### 一、公司 2019 年 3 月末及 2018 年末其他应收款的具体情况

单位: 万元

| 款项性质   | 2019 年 3 月 31 日(未经审计) | 2018 年 12 月 31 日 | 变动额       | 变动率(%)   |
|--------|-----------------------|------------------|-----------|----------|
| 押金保证金  | 14,225.09             | 628.25           | 13,596.84 | 2,164.25 |
| 备用金及其他 | 298.41                | 216.06           | 82.35     | 38.12    |
| 合计     | 14,523.50             | 844.31           | 13,679.19 | 1,620.17 |

从上表可知, 公司其他应收款 2019 年 3 月末账面余额较 2018 年末增加 13,679.19 万元, 主要系押金保证金增加 13,596.84 万元所致。

#### 二、公司支付大额履约保证金的客户及其合作情况

2019 年 1-3 月, 公司支付大额履约保证金的明细如下:

| 单位           | 支付金额(万元)  | 款项性质  |
|--------------|-----------|-------|
| 宁波齐采联建材有限公司  | 10,000.00 | 履约保证金 |
| 当代节能置业股份有限公司 | 3,500.00  | 履约保证金 |
| 小计           | 13,500.00 |       |

上述两家公司的工商信息如下:

| 公司名称   | 成立日期      | 注册资本(万元) | 所属行业 | 股东         |
|--------|-----------|----------|------|------------|
| 宁波齐采联建 | 2017/6/15 | 5,000.00 | 批发和零 | 绿地控股集团有限公司 |

|              |           |            |      |                           |
|--------------|-----------|------------|------|---------------------------|
| 材有限公司        |           |            | 售业   |                           |
| 当代节能置业股份有限公司 | 2000/9/21 | 300,000.00 | 房地产业 | 北京绿建工程项目管理有限公司、当代绿色实业有限公司 |

注：上述工商信息来源于国家企业信用信息公示系统。

### （一）宁波齐采联建材有限公司

宁波齐采联建材有限公司为绿地控股集团股份有限公司（股票代码：600606）控制的公司，绿地控股是一家总部位于中国上海的跨国经营企业，是中国首家以房地产为主业并跻身《财富》世界 500 强的综合性企业集团，同时也是 2018 年全国前十知名地产商，其开发的房地产项目遍及全国 29 个省（直辖市、自治区）超过 100 座城市，项目分布广泛。

公司与其签订的《防水工程甲供直采战略合作协议》的主要约定如下：确定公司为绿地控股防水材料供货及施工首选战略合作单位之一，战略合作期限为 2019 年 1 月 1 日至 2019 年 12 月 31 日。公司应向绿地控股指定的账户支付人民币 10,000 万元作为合作首年履约保证金，战略合作期满后，若双方无履约纠纷，绿地控股集团有限公司自收到履约保证金满一年后 10 个工作日内无息返还。

截至 2019 年 6 月 30 日，公司与宁波齐采联建材有限公司已达成一致要约的合同金额为 12,960.88 万元，业务合作正常进行中。

### （二）当代节能置业股份有限公司

当代节能置业股份有限公司系中国领先的绿色科技地产运营商。据当代置业（中国）有限公司（股票代码：01107.HK，以下简称“当代中国”）2018 年年报披露，当代节能为其 100%间接持股控制的公司。当代中国为 2018 年中国房地产百强企业之一，项目遍及华北、华中、华东和华南四大区域。

公司与其签订的《2018-2019 年度防水材料供应工程战略合作协议》的主要约定如下：确定公司为当代节能 2018-2019 年度防水材料战略采购合作供应商之一，期限自 2018 年 8 月 31 日至 2019 年 12 月 31 日止。公司提供人民币 3,500 万元作为履约保证金，当代节能同意按年化 7%向公司承担履约保证金的资金利息。在协议届满之日或中止、解除之日起 5 日内，无论双方战略合作协议的履行是否产生争议，当代节能或其指定的第三方均应退还上述履约保证金。

截至 2019 年 6 月 30 日，公司与当代节能及其项目合作方签订的合同金额为 4,804.81 万元，业务合作正常进行中。

### 三、同行业可比上市公司履约保证金情况

同行业可比上市公司均存在较大金额保证金情况，其中：东方雨虹 2019 年一季度报告披露：“东方雨虹的其他应收款期末余额 196,750.57 万元，较期初余额增加 778.23%，主要原因是由于本公司支付履约保证金所致”；科顺股份 2018 年年报披露的其他应收款期末余额为 16,232.52 万元，其中：押金保证金为 15,844.12 万元，占其他应收款期末余额的 97.61%，前五名客户的款项性质均为押金保证金，合计金额为 12,110.00 万元，占其他应收款期末余额的 74.60%。

综上所述，向战略客户支付一定金额的履约保证金是行业内的正常商业行为。目前公司营业收入规模小于可比上市公司，正处于追赶阶段，公司积极把握行业发展机遇，在风险和盈利可控的情况下，向知名地产商支付履约保证金，拓展知名客户，有利于扩大公司的全国布局，提升品牌影响力，进而有利于拓展更多百强地产商直销客户，提高公司市场占有率，符合公司聚焦百强地产商战略集采业务的发展规划，具有合理性，符合正常的商业逻辑，也符合行业实际情况。

### 四、公司支付大额履约保证金的合理性

建筑防水材料生产企业的直销客户一般为大型的房地产开发商或基础设施项目承建单位，上述直销客户对材料供应商的产品质量、行业知名度、资金和技术实力均有较高要求。为确保中标后的履约能力，对于涉及项目重大且属首次合作的材料供应商，大型客户一般需要其支付一定金额的履约保证金，履约保证金金额的大小与所涉项目金额的大小以及供应商自身的品牌知名度等因素密切相关。

从建筑行业的整个产业链生态来看，大型房地产开发商或重大基础设施项目承建单位在产业链中处于支配地位，相关供应商如欲进入其供应商名录，或参与其重大项目的招标，一般需根据具体情况缴付一定金额的履约保证金。绿地控股和当代节能均为公司在报告期内新开拓的大型客户，上述客户的行业知名度高，项目分布广泛，与该等客户发展长期稳定的业务关系，有利于公司的长远发展。

公司为参与上述客户重大项目的投标或进入其供应商名录，支付一定金额的履约保证金，符合当前的行业惯例。

综上所述，公司支付一定金额的履约保证金系按照公司与客户签订的战略合作协议相关条款执行，其目的是为了保证后续相关合同顺利签订并履行，属于上市公司正常的对外销售业务合作模式，具有商业实质，不属于非经营性资金占用。

### **【保荐机构回复】**

#### **一、核查程序**

保荐机构执行了下列核查程序：

（一）了解公司销售业务模式，尤其关注向客户支付履约保证金的情况；访谈公司负责人，了解公司开拓战略客户的过程；

（二）根据“国家企业信用信息公示系统”记载的工商信息及上市公司公开披露的信息，核查收取大额履约保证金客户的工商资料及当前经营状况；

（三）获取与支付大额履约保证金客户签订的战略合作协议，查看协议内容；访谈公司销售负责人员，了解合作背景与合作情况，了解与重大战略客户的合作进展情况；

（四）获取支付大额履约保证金的银行回单并向客户执行函证程序，确认交易金额的真实性、准确性；

（五）根据同行业上市公司公开披露的信息，对其进行数据分析，了解同行业履约保证金支付情况。

#### **二、核查意见**

经核查，保荐机构认为：履约保证金的支付系按照公司与客户签订的战略合作协议相关条款执行，支付的目的是保证公司成为绿地控股和当代节能战略合作单位，以便后续相关合同顺利签订并履行，属于上市公司正常的对外销售业务合作模式，不属于非经营性资金占用。因上述履约保证金的支付导致公司其他应收款大幅增加是合理的，符合公司实际情况及行业惯例。

### 【发行人会计师回复】

经核查，会计师认为：履约保证金的支付系按照公司与客户签订的战略合作协议相关条款执行，支付的目的系保证公司成为绿地控股和当代节能战略合作单位，以便后续相关合同顺利签订并履行，属于上市公司正常的对外销售业务合作模式，不属于非经营性资金占用。因上述履约保证金的支付导致公司其他应收款大幅增加是合理的，符合公司实际情况及行业惯例。

问题 3：2018 年末申请人应收账款余额 33,649.95 万元，应收账款账面价值占 2018 年营业收入的比重为 50.29%，上升比例超过营业收入增长比例。请申请人详细说明：（1）报告期内是否存在较大金额新客户的情况，如是，请说明客户及相应交易的主要情况；（2）截至最近一期末应收账款的账龄结构、主要对应方及金额；（3）报告期内是否存在变更信用政策的情形；（4）结合应收账款对应方的经营情况说明回款是否存在重大不确定性；报告期内是否存在坏账核销情况；（5）报告期内各期应收账款前五大客户中存在江苏凯伦防水工程有限公司、江西凯伦建材有限公司等，请申请人说明上述公司是否与上市公司存在关联关系，报告期内是否存在其他疑似关联公司的情形；（6）参考同行业上市公司说明各期末的减值准备是否充分计提。以上请保荐机构及会计师说明核查过程并发表核查意见。

### 【申请人回复】

一、报告期内是否存在较大金额新客户的情况，如是，请说明客户及相应交易的主要情况

报告期内，公司对累计实现营业收入 1,000.00 万元以上新增客户的交易情况如下表所示：

单位：万元

| 客户名称         | 对应主要项目名称    | 会计期间                  |          |          |          |          |
|--------------|-------------|-----------------------|----------|----------|----------|----------|
|              |             | 2019 年<br>1-3 月（未经审计） | 2018 年度  | 2017 年度  | 2016 年度  | 合计       |
| 海南恒乾材料设备有限公司 | 海南儋州恒大海花岛项目 | 730.78                | 1,062.52 | 2,357.13 | 1,162.93 | 5,313.36 |

|                        |                       |          |          |          |          |           |
|------------------------|-----------------------|----------|----------|----------|----------|-----------|
| 河北荣盛建筑材料有限公司           | 安徽芜湖荣盛华府等项目           | 930.72   | 2,761.90 | 528.07   | -        | 4,220.69  |
| 中国铁路广州局集团有限公司深圳工程建设指挥部 | 梅汕铁路、赣深铁路             | 1,414.11 | 636.00   | 939.26   | 849.77   | 3,839.14  |
| 苏北铁路有限公司               | 徐淮盐铁路                 | -        | 1,639.38 | -        | -        | 1,639.38  |
| 黔张常铁路有限责任公司            | 黔张常铁路                 | -        | 700.00   | 508.53   | -        | 1,208.53  |
| 苏州成铭建材有限公司             | 西安泾渭滨河国际城二期、南京泛悦中心等项目 | 54.58    | 1,026.21 | -        | -        | 1,080.79  |
| 小计                     |                       | 3,130.19 | 7,826.01 | 4,332.99 | 2,012.70 | 17,301.89 |

二、截至 2019 年 3 月 31 日应收账款的账龄结构、主要对应方及金额；结合应收账款对应方的经营情况说明回款是否存在重大不确定性

(一) 截至 2019 年 3 月 31 日公司应收账款的账龄情况

截至 2019 年 3 月 31 日，公司应收账款的账龄情况如下表所示：

| 账龄    | 账面余额（万元）<br>（未经审计） | 占比      |
|-------|--------------------|---------|
| 1 年以内 | 27,552.82          | 86.77%  |
| 1-2 年 | 2,610.50           | 8.22%   |
| 2-3 年 | 1,088.45           | 3.43%   |
| 3-4 年 | 301.00             | 0.95%   |
| 4-5 年 | 113.11             | 0.36%   |
| 5 年以上 | 84.43              | 0.27%   |
| 合计    | 31,750.30          | 100.00% |

(二) 截至 2019 年 3 月 31 日公司应收账款对应的主要客户余额及期后回款情况

截至 2019 年 3 月 31 日，公司应收账款对应的主要客户余额及期后回款情况如下表所示：

单位：万元

| 客户名称 | 账面余额 | 占应收账款 | 截至 2019 年 | 回款比例 |
|------|------|-------|-----------|------|
|------|------|-------|-----------|------|

|                            | (未经审计)          | 余额的比例<br>(%) | 6月30日回<br>款金额   | (%)          |
|----------------------------|-----------------|--------------|-----------------|--------------|
| 河北荣盛建筑材料有限公司               | 2,285.47        | 7.20         | 858.69          | 37.57        |
| 中国铁路广州局集团有限公司<br>深圳工程建设指挥部 | 1,563.57        | 4.92         | 1,276.60        | 81.65        |
| 郑州市建文防水工程有限公司              | 1,029.18        | 3.24         | 317.44          | 30.84        |
| 天元建设集团有限公司                 | 964.82          | 3.04         | 279.17          | 28.94        |
| 苏州金慧诚建材有限公司                | 895.56          | 2.82         | 592.41          | 66.15        |
| <b>合计</b>                  | <b>6,738.60</b> | <b>21.22</b> | <b>3,324.31</b> | <b>49.33</b> |

1、河北荣盛建筑材料有限公司系上市公司荣盛发展（股票代码：002146）的全资子公司，荣盛发展是一家总部位于中国河北的大型房地产企业，2018 年位居中国房地产百强企业，房地产开发业务已经伸展到河北、山东、江苏等 16 个省（或自治区、直辖市）的 50 余个城市，涉及房地产项目 250 余个，2018 年营业收入为 563.68 亿元，属于知名房地产上市公司。

2、中国铁路广州局集团有限公司深圳工程建设指挥部系中国铁路广州局集团有限公司的项目部，中国铁路广州局集团有限公司系中国铁路总公司的全资子公司，中国铁路总公司系中华人民共和国财政部 100%控股，信用较好且回款比例达到 81.65%。

3、天元建设集团有限公司成立于 1989 年 7 月 2 日，注册资本 17 亿元人民币，实缴资本 3.1 亿元。报告期内天元建设集团有限公司为公司战略集采客户碧桂园地产项目的主承建商，主要承接碧桂园青岛西海岸项目、枣庄翡翠蓝山项目、日照德瑞天悦府项目等十余个项目。

4、郑州市建文防水工程有限公司系公司的经销商，自 2013 年起就与公司合作，客户关系稳定。截至 2019 年 6 月 30 日已回款 317.44 万元，回款比例达 30.84%；另外，公司已取得郑州市建文防水工程有限公司的法定代表人的房产抵押担保，并取得了该法定代表人的连带责任担保。

5、苏州金慧诚建材有限公司系公司的经销商，截至 2019 年 6 月 30 日已回款 592.41 万，回款比例达 66.15%，回款情况较好。且公司已对苏州金慧诚建材有限公司的法定代表人的资产情况进行评估，并取得了该法定代表人的连带责任担保。

综上所述，截至 2019 年 6 月 30 日，公司应收账款主要对应客户回款情况较好，未回款部分系因货款未到合同约定的回款期；截至 2019 年 3 月 31 日公司主要应收账款的主要对应方中的直销客户为大型地产商或国有控股企业，信用状况较好。而主要对应方中的经销客户合作关系稳定、回款情况较好且公司已取得了相应的人或物的担保。故公司应收账款的回款不存在重大不确定性。

### 三、报告期内是否存在变更信用政策的情形

#### （一）报告期内公司信用政策的总体情况

报告期内公司信用政策的总体情况详见“问题 1”之“三、（四）”的回复。

#### （二）报告期内公司的信用政策是否发生变化

报告期内公司的信用政策未发生明显变化。

### 四、结合应收账款对应方的经营情况说明回款是否存在重大不确定性；报告期内是否存在坏账核销情况

公司应收账款主要对应方的回款不存在重大不确定性，详见“问题 3”之“二、（二）”的回复。

报告期内公司不存在应收账款坏账核销情况。

### 五、报告期内各期应收账款前五大客户中存在江苏凯伦防水工程有限公司、江西凯伦建材有限公司等，请申请人说明上述公司是否与上市公司存在关联关系，报告期内是否存在其他疑似关联公司的情形

#### （一）带有“凯伦”字样客户的主要工商信息

报告期内带有“凯伦”字样客户的主要工商信息如下表所示：

| 客户名称           | 成立时间      | 注册资本    | 股东名称   |
|----------------|-----------|---------|--------|
| 江苏凯伦防水工程有限公司   | 2008/7/29 | 1200 万元 | 吴荣新    |
| 江西凯伦建材有限公司     | 2014/9/28 | 200 万元  | 侯丽君    |
| 广州凯伦防水装饰工程有限公司 | 2013/4/3  | 100 万元  | 周晓军    |
| 杭州凯伦防水工程有限公司   | 2014/4/14 | 600 万元  | 胡超平、李华 |
| 珠海市凯伦建材有限公司    | 2014/6/6  | 300 万元  | 魏永刚    |

| 客户名称                 | 成立时间       | 注册资本    | 股东名称            |
|----------------------|------------|---------|-----------------|
| 陕西金凯伦建筑工程有限公司        | 2012/9/18  | 1008 万元 | 刘渊、张峰           |
| 湖州凯伦防水工程有限公司         | 2013/3/28  | 30 万元   | 张开明、王玉楼、程修亮、张开志 |
| 无锡凯伦防水科技有限公司         | 2012/8/8   | 50 万元   | 李必顺、郭礼洪         |
| 绍兴凯伦防水保温工程有限公司       | 2016/3/2   | 200 万元  | 张武              |
| 河南程竣凯伦商贸有限公司         | 2015/8/5   | 500 万元  | 闫龙、李大帅、余燕山      |
| 南昌凯伦防水工程有限公司         | 2013/3/25  | 500 万元  | 李佑华、侯丽君         |
| 北京凯伦防水工程有限公司         | 2014/8/29  | 1200 万元 | 张晓涛、肖成欣         |
| 宣城市凯伦防水保温进出口有限公司     | 2013/11/14 | 200 万元  | 王军              |
| 宁波凯伦防水材料有限公司         | 2014/5/4   | 500 万元  | 朱慧琼、朱天松、朱慧敏     |
| 义乌市凯伦防水保温工程有限公司      | 2015/6/2   | 200 万元  | 韩小勤、白青华         |
| 肇庆凯伦防水工程有限公司         | 2017/4/17  | 300 万元  | 章登明             |
| 天津凯伦防水保温工程有限公司       | 2017/1/9   | 1000 万元 | 刘黎明、王金、胥磊       |
| 海南深源凯伦建材有限公司         | 2013/6/17  | 500 万元  | 李亮、李标           |
| 河北凯伦建材有限公司           | 2014/12/5  | 500 万元  | 王会龙             |
| 秦皇岛凯伦防水保温工程有限公司烟台分公司 | 2018/5/8   | -       | 张俊花             |
| 广东凯伦建设发展有限公司         | 2017/6/14  | 2000 万元 | 魏永刚、李凌虹         |
| 云南凯伦建筑防水工程有限公司       | 2017/4/7   | 600 万元  | 刘太栋、刘伟          |
| 浙江凯伦装饰工程有限公司         | 2018/2/28  | 1000 万元 | 顾喜喜             |
| 唐山凯伦防水工程有限公司         | 2018/6/12  | 1000 万元 | 王金一、李健          |
| 菏泽市凯伦防水工程有限公司        | 2017/5/26  | 200 万元  | 范明全、丰爱红         |
| 吉林凯伦建材有限公司           | 2014/6/30  | 1000 万元 | 王乐              |
| 吉林凯伦建筑工程有限公司         | 2017/7/21  | 650 万元  | 王乐、方楠           |
| 临安金凯伦防水保温工程有限公司      | 2017/4/6   | 200 万元  | 张贤              |
| 秦皇岛凯伦防水保温工程有限公司      | 2018/1/24  | 100 万元  | 陈志刚             |
| 日照凯伦防水工程有限公司         | 2018/8/23  | 101 万元  | 徐在英、冉燕          |
| 浙江凯伦建材有限公司           | 2016/12/6  | 1000 万元 | 李华、陶小威、周红英      |

在防水建材行业中，经销商使用与防水建材生产厂商名号字样进行注册是行

业惯例，有助于其更好地开展业务，公司及公司关联方与带有“凯伦”字样的经销商及其股东、高级管理人员均无关联关系。

## （二）公司与带有“凯伦”字样客户的交易情况

报告期内公司对带有“凯伦”字样客户实现的营业收入情况如下表所示：

| 客户名称                 | 营业收入（万元）            |         |         |         |
|----------------------|---------------------|---------|---------|---------|
|                      | 2019年1-3月<br>（未经审计） | 2018 年度 | 2017 年度 | 2016 年度 |
| 江苏凯伦防水工程有限公司         | -                   | 888.17  | -       | -       |
| 江西凯伦建材有限公司           | 31.38               | 45.33   | 40.66   | 620.85  |
| 广州凯伦防水装饰工程有限公司       | -                   | 83.83   | 253.52  | 402.33  |
| 杭州凯伦防水工程有限公司         | 50.84               | 90.00   | 284.15  | 152.42  |
| 珠海市凯伦建材有限公司          | -                   | 31.89   | 581.19  | 241.19  |
| 陕西金凯伦建筑工程有限公司        | -                   | 113.28  | 268.02  | 178.42  |
| 湖州凯伦防水工程有限公司         | -                   | -       | 11.56   | 38.10   |
| 绍兴凯伦防水保温工程有限公司       | 68.33               | 198.70  | 113.88  | 126.94  |
| 河南程竣凯伦商贸有限公司         | -                   | -       | -       | 11.37   |
| 南昌凯伦防水工程有限公司         | -                   | -       | -       | 15.48   |
| 北京凯伦防水工程有限公司         | -                   | 180.27  | 83.19   | 405.83  |
| 宣城市凯伦防水保温进出口有限公司     | 23.57               | 58.42   | 41.17   | 189.46  |
| 宁波凯伦防水材料有限公司         | -                   | -       | -       | 12.99   |
| 义乌市凯伦防水保温工程有限公司      | 13.97               | 108.18  | 248.72  | 126.82  |
| 肇庆凯伦防水工程有限公司         | 15.21               | 91.06   | 14.19   | -       |
| 天津凯伦防水保温工程有限公司       | -                   | -       | 351.89  | -       |
| 海南深源凯伦建材有限公司         | -                   | 25.83   | 55.34   | -       |
| 河北凯伦建材有限公司           | 89.81               | 357.47  | 310.14  | -       |
| 秦皇岛凯伦防水保温工程有限公司烟台分公司 | 8.86                | 124.31  | -       | -       |
| 广东凯伦建设发展有限公司         | 13.02               | 113.72  | -       | -       |
| 云南凯伦建筑防水工程有限公司       | 432.21              | 432.96  | -       | -       |
| 浙江凯伦装饰工程有限公司         | 13.28               | 45.38   | -       | -       |
| 唐山凯伦防水工程有限公司         | 17.70               | -       | -       | -       |
| 菏泽市凯伦防水工程有限公司        | -                   | 0.35    | -       | -       |
| 吉林凯伦建材有限公司           | -                   | -       | 10.94   | -       |

|                 |               |                 |                 |                 |
|-----------------|---------------|-----------------|-----------------|-----------------|
| 吉林凯伦建筑工程有限公司    | -             | -               | 88.41           | -               |
| 临安金凯伦防水保温工程有限公司 | -             | 2.48            | 33.58           | -               |
| 秦皇岛凯伦防水保温工程有限公司 | -             | 32.76           | -               | -               |
| 日照凯伦防水工程有限公司    | 21.61         | 50.28           | -               | -               |
| 浙江凯伦建材有限公司      | -             | -               | 0.05            | -               |
| <b>小计</b>       | <b>799.78</b> | <b>3,074.66</b> | <b>2,790.60</b> | <b>2,522.19</b> |
| 占当期营业收入比例       | 4.92%         | 4.96%           | 7.08%           | 9.38%           |

上表表明，报告期内，公司对带有“凯伦”字样客户的销售额占当期营业收入比例均处于较低水平，且呈现逐年下降趋势。

公司各年度对所有的经销商执行统一的销售政策和信用政策，对带有“凯伦”字样客户的销售价格与其他经销商一致。

## 六、参考同行业上市公司说明各期末的减值准备是否充分计提

### （一）与同行业上市公司应收账款坏账准备计提政策的比较

报告期内公司与同行业上市公司应收账款坏账准备计提政策比较如下：

| 公司名称 | 账龄组合法计提的坏账准备比例 |      |      |         |      |
|------|----------------|------|------|---------|------|
|      | 1年以内           | 1-2年 | 2-3年 | 3-5年    | 5年以上 |
| 东方雨虹 | 5%             | 10%  | 30%  | 50%-80% | 100% |
| 科顺股份 | 5%             | 10%  | 30%  | 50%-80% | 100% |
| 凯伦股份 | 5%             | 10%  | 50%  | 80%     | 100% |

数据来源：上市公司年报。

从上表可知，公司对账龄2年以内的应收账款坏账准备计提比例与同行业上市公司一致，对账龄2-5年的应收账款坏账准备计提比例高于同行业上市公司，公司坏账准备计提政策更为谨慎。

### （二）报告期各期末，公司与同行业上市公司应收账款账面余额及坏账计提情况及差异原因分析

报告期各期末，公司与同行业上市公司应收账款账面余额及坏账准备计提情况如下：

单位：万元

| 会计期间        | 2018 年 12 月 31 日 | 2017 年 12 月 31 日 | 2016 年 12 月 31 日 |
|-------------|------------------|------------------|------------------|
| <b>东方雨虹</b> |                  |                  |                  |
| 应收账款账面余额    | 498,802.35       | 471,374.53       | 318,185.03       |
| 应收账款坏账准备    | 47,717.49        | 43,182.27        | 29,874.69        |
| 坏账计提比例      | 9.57%            | 9.16%            | 9.39%            |
| <b>科顺股份</b> |                  |                  |                  |
| 应收账款账面余额    | 155,538.94       | 99,540.00        | 57,692.40        |
| 应收账款坏账准备    | 11,378.89        | 7,570.46         | 4,387.15         |
| 坏账计提比例      | 7.32%            | 7.61%            | 7.60%            |
| <b>凯伦股份</b> |                  |                  |                  |
| 应收账款账面余额    | 33,649.95        | 18,421.09        | 14,020.71        |
| 应收账款坏账准备    | 2,505.24         | 1,293.61         | 1,007.85         |
| 坏账计提比例      | 7.45%            | 7.02%            | 7.19%            |

注：2019 年 3 月 31 日同行业可比上市公司未披露坏账准备金额。

从上表可知，公司实际计提坏账准备比例低于东方雨虹，与科顺股份处于同一水平。公司实际计提坏账准备低于东方雨虹，主要系公司 1 年以内应收账款余额占比高于东方雨虹，而 1 年以内的应收账款坏账准备计提比例相对较低所致。

综上所述，与同行业上市公司相比，公司应收账款坏账准备计提政策更为谨慎。从报告期内坏账准备的实际计提比例来看，公司与科顺股份基本持平，略低于东方雨虹，主要系报告期各期末公司 1 年以内应收账款余额占比高于东方雨虹所致。

## 【保荐机构回复】

### 一、核查程序

保荐机构执行了下列核查程序：

（一）了解公司应收款项日常管理制度，尤其关注本年度公司在应收款项回收方面的政策、政策下发的层级及款项回收的奖惩制度，以判断款项回收的力度；

（二）取得重要客户的销售合同、销售出库单、直销客户验收单及经销客户签收单，确认收入真实性、准确性；

（三）对应收账款期末余额较大的客户、本期交易金额较大的客户以及账龄较长的客户执行函证程序和期后回款测试；

（四）获取公司管理层按《企业会计准则第 36 号——关联方披露》、《上市公司信息披露管理办法》和证券交易所颁布的相关业务规则中关于关联方认定标准编制的关联方清单；

（五）获取公司及其董事、监事、高级管理人员的调查表，核查其关联方情况；

（六）根据“国家企业信用信息公示系统”记载的前五大客户的股权结构，核查公司实际控制人、持股 5%以上的股东、董事、监事及高级管理人员是否与前五大客户存在法律法规所规定的关联关系；

（七）复核公司对名称中带“凯伦”字样的客户的销售价格，核查其与公司产品价目表是否一致，并与其他客户销售均价对比；

（八）通过“国家企业信用信息公示系统”对公司带“凯伦”字样的客户进行了信用信息查询，了解该等公司的股东构成、法定代表人、董事、监事及高级管理人员构成等情况，以判断该等公司（及其股东、董事、监事、高级管理人员）与公司及其关联方是否存在关联关系；并对部分带“凯伦”字样的经销商进行了实地走访，取得无关联关系声明；

（九）复核公司管理层有关应收账款坏账准备计提会计政策及会计估计的合理性及充分性。

## 二、核查意见

经核查，保荐机构认为：

（一）报告期内，公司信用政策未发生明显变化；

（二）报告期内，公司应收账款回款不存在重大不确定性；

（三）报告期内，公司应收账款不存在坏账核销情况；

（四）报告期内，公司与带有“凯伦”字样的客户不存在关联关系；

（五）公司应收账款坏账准备计提政策与同行业上市公司相比更谨慎，坏账准备计提充分。

**【发行人会计师回复】**

经核查，会计师认为：

（一）报告期内，公司信用政策未发生明显变化；

（二）报告期内，公司应收账款回款不存在重大不确定性；

（三）报告期内，公司应收账款不存在坏账核销情况；

（四）报告期内，公司与带有“凯伦”字样的客户不存在关联关系；

（五）公司应收账款坏账准备计提政策与同行业上市公司相比更谨慎，坏账准备计提充分。

问题 4: 申请人 2017 年首次公开发行募集资金用于新型高分子防水卷材生产线、唐山防水卷材生产基地等项目。本次拟募集资金用于黄冈防水卷材生产基地项目（一期）及补充流动资金。根据申请材料，唐山防水卷材生产基地项目正常达产年份预计每年税后利润为 5,008.00 万元，于 2017 年 9 月 30 日达到预计可使用状态。截至 2019 年 3 月 31 日，该项目尚未完全达产，尚未释放全部产能。2018 年度子公司唐山凯伦新材料科技有限公司实现税后利润 226.17 万元，2019 年 1-3 月实现税后利润 183.57 万元。新型高分子防水卷材生产线项目预计 2020 年上半年设备安装调试后可投产。请申请人详细说明：（1）唐山项目 2017 年 9 月建成投产，至 2019 年一季度末尚未完全达产的原因及合理性，是否与投资计划或可行性分析报告一致，项目是否存在不利变化；（2）该项目目前的投产产能占计划总产能的比例，预计可实现全部投产的时间进度；（3）结合报告期申请人各产品线产能情况、产能利用率、产销率情况说明公司未来是否存在产能闲置风险，是否存在建设本次募投项目的必要性；（4）唐山项目预计未来实现预计效益是否存在重大不确定性；（5）申请人关于新型高分子防水卷材生产线项目历次的论证过程、决策过程、募集资金使用变更情况，该项目预计 2020 年投产的原因，对其不适用预计效益的原因；（6）申请人本次募投项目的预计产能消化措施，以及效

益测算的合理性。以上请保荐机构发表核查意见。

### **【申请人回复】**

一、唐山项目 2017 年 9 月建成投产，至 2019 年一季度末尚未完全达产的原因及合理性，是否与投资计划或可行性分析报告一致，项目是否存在不利变化

#### **（一）唐山项目至 2019 年一季度末尚未完全达产的原因及合理性**

唐山项目未能如期达产的原因主要是项目建设完工转固定资产后因环评验收等原因导致正式投产时间有所延迟。

根据《唐山凯伦新材料科技有限公司防水卷材生产线项目可行性研究报告》（以下简称“唐山项目可研报告”），唐山项目的设计年达产产能为 2000 万平方米。投产第一年的生产负荷为 30%，第二年为 65%，第三年起为 100%。该项目对应的生产线于 2017 年 9 月由在建工程转入固定资产。如以 2017 年 9 月，即由在建工程转入固定资产的时点作为唐山项目投产的第一年，则唐山项目预计达产年份为 2019 年。

2017 年 9 月，唐山项目由在建工程转入固定资产后，因环评验收耗时较长致使唐山项目于 2018 年 4 月 25 日才完成环评验收，2018 年 4 月 26 日才取得《河北省排放污染物许可证》，随后正式投产，唐山项目办理完毕各项审批验收手续并正式投产的时间比在建工程转入固定资产的时间延迟了 7 个月。因此，2019 年为唐山项目投产的第二年，根据唐山项目可研报告投产第二年的生产负荷为 65%。

综上所述，唐山项目截至 2019 年一季度末尚未完全达产主要系在建工程完工转入固定资产后，环保验收的时间较长所致，其尚未达产的原因具有合理性。

#### **（二）是否与投资计划或可行性分析报告一致**

根据唐山项目可研报告，唐山项目投产第一年的生产负荷为 30%，第二年为 65%，第三年起为 100%，即，唐山项目应于 2017 年 9 月达到预定可使用状态后作为投产的第一年，2019 年为预计达产年份。

但在实际建设经营过程中，因环评验收耗时较长，唐山项目于 2018 年 4 月才完成各项验收工作并正式投产运行，因此 2018 年才是唐山项目正式投产的第一年，比预计的投产年份延迟一年，从而导致唐山项目实际达产进度晚于唐山项目可研报告预计达产进度。

### （三）项目是否存在不利变化

报告期内，唐山项目生产产品主要为沥青基防水卷材，与唐山项目可研报告所述产品一致。

2018 年 4 月，唐山项目投产后，在 2018 年及 2019 年第一季度沥青基防水卷材实现收入分别为 9,767.66 万元和 3,012.70 万元，实现净利润分别为 226.17 万元和 183.57 万元。

报告期内，唐山项目主营业务产品未发生变化，市场环境亦未发生重大不利变化，唐山项目经营良好。因此，唐山项目未发生重大不利变化。

## 二、该项目目前的投产产能占计划总产能的比例，预计可实现全部投产的时间进度

唐山项目的沥青基防水卷材产能利用率情况如下：

单位：万平方米/年

| 项目    | 2019 年 1-6 月 | 2018 年度  | 2017 年度 |
|-------|--------------|----------|---------|
| 设计总产能 | 1,000.00     | 2,000.00 | -       |
| 实际产量  | 585.53       | 636.44   | 71.08   |
| 产能利用率 | 58.55%       | 31.82%   | -       |

由上表可知，2018 年和 2019 年 1-6 月，唐山项目的产能利用率分别为 31.82%、58.55%，2018 年产能利用率达到唐山项目可研报告预计，2019 年 1-6 月产能利用率较唐山项目可研报告预计 65%略低，主要是上半年受春节放假影响，公司放假停产及下游建筑工地暂停施工所致，随着春节后下游建筑工地的逐步开工，产销量已逐步回升。目前，唐山项目生产经营顺利，根据 2019 年 1-6 月唐山项目生产情况，唐山项目 2019 年全年产能利用率可达唐山项目可研报告预期，2020 年实现完全达产。

三、结合报告期申请人各产品线产能情况、产能利用率、产销率情况说明公司未来是否存在产能闲置风险，是否存在建设本次募投项目的必要性

（一）结合报告期申请人各产品线产能情况、产能利用率、产销率情况说明公司未来是否存在产能闲置风险

报告期内，公司各产品线的产能情况、产能利用率和产销率情况如下：

#### 1、沥青基防水卷材的产能、产能利用率和产销率

报告期内，公司沥青基防水卷材的产能、产量、销量、产能利用率及产销率情况如下表所示：

单位：万平方米/年

| 项目    | 2019 年 1-3 月 | 2018 年度  | 2017 年度  | 2016 年度  |
|-------|--------------|----------|----------|----------|
| 实际产能  | 825.00       | 2,600.00 | 2,000.00 | 2,000.00 |
| 产量    | 628.19       | 2,289.58 | 1,305.54 | 840.60   |
| 销量    | 500.93       | 2,196.73 | 1,269.23 | 826.79   |
| 产能利用率 | 76.14%       | 88.06%   | 65.28%   | 42.03%   |
| 产销率   | 79.74%       | 95.94%   | 97.22%   | 98.36%   |

注：吴江区经济和信息委员会于 2015 年 10 月对公司吴江生产基地的实际产能进行了核查，并出具了《关于对江苏凯伦建材股份有限公司目前实际生产能力的核查结论》，此处吴江生产基地的实际产能数据引用该核查报告。唐山生产基地的实际产能数据引用其可行性分析报告，由于唐山生产基地于 2018 年 4 月正式投产，投产当年的实际产能按完全达产年度实际产能的 30% 计算，第二年的实际产能按完全达产年度实际产能的 65% 计算。

#### 2、高分子卷材产能、产能利用率和产销率

报告期内，公司高分子卷材的产能、产量、销量、产能利用率及产销率情况如下表所示：

单位：万平方米/年

| 项目    | 2019 年 1-3 月 | 2018 年度 | 2017 年度 | 2016 年度 |
|-------|--------------|---------|---------|---------|
| 实际产能  | 185.00       | 680.00  | 620.00  | 500.00  |
| 产量    | 167.85       | 645.12  | 491.90  | 337.10  |
| 销量    | 173.96       | 605.89  | 467.91  | 314.10  |
| 产能利用率 | 90.73%       | 94.87%  | 79.34%  | 67.42%  |

|     |         |        |        |        |
|-----|---------|--------|--------|--------|
| 产销率 | 103.64% | 93.92% | 95.12% | 93.18% |
|-----|---------|--------|--------|--------|

注：报告期前，公司已建成两条高分子卷材生产线，合计的达产年产能可为 500 万平方米；报告期内，2017 年 10 月新建成一条达产产能为 300 万平方米/年的高分子生产线。根据可研报告，建成当年的实际产能为达产产能的 40%，第二年的实际产能为达产产能的 60%，第三年的实际产能为达产产能的 80%，第四年完全达产。

### 3、防水涂料产能情况、产能利用率和产销率

报告期内，公司防水涂料的产能、产量、销量、产能利用率、产销率情况如下表所示：

单位：吨/年

| 项目    | 2019 年 1-3 月 | 2018 年度   | 2017 年度   | 2016 年度   |
|-------|--------------|-----------|-----------|-----------|
| 实际产能  | 3,000.00     | 12,000.00 | 12,000.00 | 12,000.00 |
| 产量    | 1,962.01     | 6,728.95  | 5,741.01  | 4,910.31  |
| 销量    | 1,412.26     | 6,511.38  | 6,474.06  | 4,759.13  |
| 产能利用率 | 65.40%       | 56.07%    | 47.84%    | 40.92%    |
| 产销率   | 71.98%       | 96.77%    | 112.77%   | 96.92%    |

从上表可知，2016 年-2018 年，公司主要产品的产销率均超过 90%，产量和销量逐年上涨，产销率较高。

随着公司各产品的产能逐步释放，报告期内公司主要产品的产能利用率不断提升。2016 年至 2019 年 1-3 月，沥青基防水卷材的产能利用率分别为 42.03%、65.28%、88.06%和 76.14%，沥青基卷材的产能利用率稳步提升并趋于饱和；2016 年至 2019 年 1-3 月，高分子防水卷材的产能利用率分别为 67.42%、79.34%、94.87%和 90.73%，高分子卷材的产能利用率较高并已近饱和；2016 年至 2019 年 1-3 月，防水涂料产能利用率分别为 40.92%、47.84%、56.07%和 65.40%，防水涂料的产能利用率稳步提升。

总体而言，公司主营业务发展势头较好，各产品线的产销率较高，产能利用率总体较高且呈现稳步提升的态势，公司各产品线未来不存在产能闲置的风险。

#### （二）是否存在建设本次募投项目的必要性

本次募投项目系公司在面临沥青基防水卷材生产线的现有产能已无法满足

市场需求、公司的生产布局尚待进一步优化的背景下，利用成熟的工艺技术，扩充现有的业务规模，实现全国性战略布局，提升公司的核心竞争力。建设本次募投项目具有必要性，主要体现在以下几个方面：

### **1、公司沥青基防水卷材生产线的现有产能已无法满足市场需求，需进一步扩建新的生产线**

根据《建筑防水行业“十三五”发展规划》，“十三五”期间，我国主要防水材料使用量的年均增长率保持在 6%左右，到 2020 年，主要防水材料需求量将达到 23 亿平方米，市场容量仍然巨大。

从当前的市场需求和产品种类来看，仍然以沥青基防水卷材、高分子防水卷材和防水涂料为主，所占的市场份额超过 80%。根据 2018 年《中国建筑防水行业年度发展报告》统计，2017 年建筑防水材料产品结构中防水卷材、防水涂料占比分别为 61.95%、27.37%，其中，防水卷材中沥青基防水卷材占比为 44.14%，仍为当前防水行业的重要产品，其市场需求依然存在，且基数较大。

公司沥青基防水卷材生产线主要分布于江苏母公司及唐山子公司，2018 年公司实际产能为 2,600 万平方米，实际产量为 2,289.58 万平方米，产能利用率为 88.06%。根据公司发展情况，目前公司的沥青基防水卷材生产线的产能已难以满足市场需求，亟需扩建生产线。

### **2、符合公司进一步优化产能布局的需要**

根据防水卷材的行业特点，沥青基防水卷材的合理运输半径为 500 公里，超过 500 公里的运输半径，运输成本的上升将削弱产品的价格竞争力。目前公司沥青基防水卷材的生产线主要分布于江苏苏州及河北唐山，当前的生产布局仅能覆盖华东、华北及东北的部分地区，对于市场需求量较大的华中地区，公司尚未进行有效的生产布局。本次公司在湖北黄冈建设生产基地，使公司产能的区域布局与销售区域相匹配，可以提高公司在华中及其周边区域的服务能力、提升响应速度、降低物流成本、满足客户要求、扩大市场覆盖范围、提升公司的产品知名度。

### **3、符合公司自身发展战略的需要**

在防水材料生产企业面临日趋激烈的市场竞争环境下，公司首倡“融合防水”

的经营理念，依托先进的技术、高效的经营管理模式和独特的营销策略，从实现公司的长远发展战略目标出发，进一步拓展发展空间，建设优质防水材料生产线，强化区域合作，形成整体的竞争优势，致力于最终把公司打造成为业界的旗舰企业，符合公司自身的发展战略。

综上所述，黄冈项目有利于公司通过合理的产能布局缩小服务半径，依托先进的技术和设备提高产品质量和降低产品能耗，提升公司整体竞争力，符合公司发展战略和全体股东利益，具有必要性。

#### 四、唐山项目预计未来实现预计效益是否存在重大不确定性

##### （一）唐山项目原预计效益系基于当时的市场环境做出的测算，具有合理性

唐山项目预计效益是基于 2015 年编制的唐山项目可研报告，根据当时的市场环境，2015 年公司的销售净利率为 13.08%，如按照 3.72 亿元的达产年销售额，对应的净利润应为 4,866.39 万元，而预计的净利润为 5,008.00 万元，差异较小。此外，2014 年、2015 年、2016 年公司沥青基防水卷材毛利率呈逐年上升趋势，分别为 29.06%、37.07%和 45.43%，相应的销售净利率也呈上升趋势，分别为 9.78%、13.08%和 14.96%。公司 2015 年编制唐山项目可研报告时，公司沥青基防水卷材毛利率处于逐年上升阶段，公司适当提高了预测净利润在当时的市场环境下具有合理性。

##### （二）根据目前的市场环境，唐山项目达产后实现的效益将与预计效益存在差异

根据唐山项目可研报告，该项目投产第一年生产负荷应为 30%，对应的销售收入为 11,160.00 万元，对应的净利润为 0 万元；投产第二年生产负荷应为 65%，对应的销售收入为 24,180.00 万元，对应的净利润为 2,690.00 万元；投产第三年的生产负荷应为 100%，对应的销售收入为 37,200.00 万元，对应的净利润为 5,008.00 万元。2018 年系唐山项目正式投产后的第一年，当年实现产量为设计产能的 31.82%，沥青基防水卷材收入为 9,767.66 万元，净利润为 226.17 万元，与唐山项目可研报告投产第一年预计效益和达产进度基本一致。如果按照实际生产

负荷和设计生产负荷的比例测算，唐山项目在完全达产后，其实际生产负荷将能达到设计生产负荷，未来实现的销售收入亦可达到预测收入。

但近年来随着国内外石油化工产品市场价格的上涨，原材料成本逐年增加，再加上行业竞争激烈等客观原因，导致行业整体平均毛利率和销售净利率在逐年降低。2016年至2018年，公司沥青基防水卷材毛利率呈逐年下降趋势，分别为45.43%、34.63%、32.81%，相应的销售净利率（母公司）也呈下降趋势，分别为15.55%、12.61%和10.96%。如按照2018年母公司销售净利率10.96%测算，唐山项目实现3.72亿元的设计达产年收入所对应的净利润为4,077.12万元，比唐山项目可研报告的预计净利润5,008.00万元减少930.88万元，降幅为18.59%。

唐山项目2019年（预测）及2020年（预测）效益比较如下表：

单位：万元

| 项目             | 2019年（预测） | 2020年（预测） |
|----------------|-----------|-----------|
| 唐山项目可研报告预计营业收入 | 24,180.00 | 37,200.00 |
| 测算可实现净利润       | 2,650.13  | 4,077.12  |
| 唐山项目可研报告预计净利润  | 2,690.00  | 5,008.00  |
| 净利润差异率         | -1.48%    | -18.59%   |

注：2019年和2020年唐山项目测算可实现净利润按照2018年母公司销售净利率10.96%进行测算得出。

综上所述，因原材料价格上涨及行业竞争加剧等客观因素的变化，导致行业整体销售净利率下滑，预计唐山项目达产后的净利润较唐山项目可研报告预测的净利润会存在一定幅度的下滑。

尽管从当前的市场环境来看，预计唐山项目达产后的年净利润比编制可研报告时预测的净利润会有一定程度的下滑，但基于以下原因，唐山项目未来的收益实现不存在重大不确定性：

1、2018年作为唐山项目投产的第一年，唐山项目实现的效益为226.17万元，当年产量为设计产能的31.82%，符合唐山项目可研报告中的投产第一年实现的预计效益和生产负荷。

2、唐山项目产品为沥青基防水卷材，系公司主要产品之一。报告期内，公

司沥青基防水卷材占营业收入比例分别为 42.93%、47.77%、59.42%和 60.16%，2016 年至 2018 年，公司沥青基防水卷材销售收入的年均复合增长率为 78.66%。因此，唐山项目的产品沥青基防水卷材具有良好的市场前景。

## 五、申请人关于新型高分子防水卷材生产线项目历次的论证过程、决策过程、募集资金使用变更情况，该项目预计 2020 年投产的原因，对其不适用预计效益的原因

### （一）高分子项目历次的论证过程、决策过程

2015 年，公司委托中国新型建筑材料工业杭州设计研究院和中国建筑材料科学研究总院苏州防水研究院编制了《江苏凯伦建材股份有限公司新型高分子防水材料项目可行性研究报告》，对公司高分子项目的可行性研究进行了论证分析。

2015 年，公司向苏州市吴江区发展和改革委员会申请高分子项目备案，2015 年 7 月 17 日，苏州市吴江区发展和改革委员会出具了备案编号为“吴发改行备发[2015]236 号”的《关于江苏凯伦建材股份有限公司年产新型节能环保高分子自粘胶膜防水卷材 800 平方米、聚氯乙烯防水卷材（非 S 型）500 万平方米项目备案通知书》。

2015 年 8 月，公司派遣技术人员去欧洲参观了意大利阿穆特公司等知名的高分子设备厂商，并与阿穆特等公司的技术人员进行了沟通与交流。

2015 年 11 月 6 日，公司召开第二届董事会第十一次会议审议通过了《关于首次公开发行股票募集资金投资项目及可行性的议案》并提请股东大会表决。

2015 年 11 月 24 日，公司召开了 2015 年第六次临时股东大会审议通过了《关于首次公开发行股票募集资金投资项目及可行性的议案》。

2017 年 11 月，公司管理层与研发技术人员一同参加了巴黎国际建筑展览会，与部分设备供应商谈合作意向，并考察了部分设备供应商总部。同时公司还与部分供应商进行了多次的技术交流、工艺路线等事项的确认。

2018 年 9 月，公司管理层前往欧洲考察了意大利阿穆特公司总部和阿穆特公司高分子设备应用于德国 POLYFEN 工厂的整条生产线。此外，公司一直与国

外先进设备供应商就设备的工艺细节、产能、自动化控制等做了详细的技术讨论与商务交流。

2018 年 10 月 25 日，公司召开第三届董事会第九次会议审议通过了《关于重新论证并继续实施首次公开发行募集资金投项目的议案》，对高分子防水卷材项目的必要性、可行性和预计收益进行了重新论证，并决定继续实施该项目。公司独立董事、监事会、原保荐机构（中泰证券股份有限公司）均发表了同意继续实施该项目的意见。

2018 年 12 月底，公司与意大利阿穆特公司签订了设备采购合同；2019 年 1 月，公司与意大利阿里奥司缇阿公司签订了设备采购合同。

## （二）募集资金使用变更情况

2017 年 12 月 8 日，公司召开第二届董事会第二十一次会议审议通过了《关于变更部分募集资金投资项目的议案》。公司拟将原募投项目“防水材料技术研发及培训中心项目”的 4,500.00 万元募集资金变更投入至“新型高分子防水卷材生产线建设项目”，“新型高分子防水卷材生产线建设项目”的募投金额由变更前的 4,503.38 万元变更至 9,003.38 万元；原募投项目“防水材料技术研发及培训中心项目”全部由公司自筹资金择机实施。公司第二届监事会第十次会议、独立董事、原保荐机构（中泰证券股份有限公司）均发表了同意本次变更的意见。

2017 年 12 月 25 日，公司召开 2017 年第三次临时股东大会，审议通过了上述《关于变更部分募集资金投资项目的议案》。

对于本次募集资金使用变更的情况，公司已履行了必要的审批程序，信息披露充分完整。除上述募集资金变更外，公司无其他募集资金变更的情况。

## （三）该项目预计 2020 年投产的原因

**1、因国内外复杂的经济与投资环境的原因，公司 2018 年及以前年度未投入募集资金**

截至 2018 年 10 月，高分子项目搁置的时间达到 1 年，公司于 2018 年 10 月 25 日召开第三届董事会第九次会议审议通过了《关于重新论证并继续实施首

次公开发行募集资金投项目的议案》，对高分子防水卷材项目的必要性、可行性和预计收益进行了重新论证，并决定继续实施该项目。公司独立董事、监事会、原保荐机构（中泰证券股份有限公司）均发表了同意继续实施该项目的意见。

2018 年及以前年度，公司未对高分子项目投入募集资金，一方面是受国内外复杂的经济及投资环境波动的影响，基于保护投资者利益的原则，公司做出了谨慎投资决策的安排；另一方面是公司在设备选型、技术论证以及与国外设备供应商进行商务谈判和技术交流的时间比较长，直至 2018 年底和 2019 年初才与最终确定的设备供应商分别签订设备采购合同。

## **2、公司已与国外先进设备供应商签订设备采购合同，但设备制造及海运至国内需要较长的时间**

2018 年 12 月至 2019 年 1 月间，公司与意大利阿穆特等公司陆续签订了高分子项目设备采购合同，设备采购金额总计为 1,184.80 万欧元，合同约定采用 FOB 形式，主生产线设备在订单激活后 52 周内从欧洲海港直接海运到上海港，运输清关时间约为 2 个月。上述设备运输至公司后，预计安装调试时间还需要 6 个月左右。

综上所述，公司合理预计新型高分子防水卷材生产线项目将于 2020 年下半年投产。

### **（四）对其不适用预计效益的原因**

高分子项目系对公司本部现有的高分子产品生产系统进行扩建，由于生产产品与原有产品重叠，因此产生的效益无法单独计量，高分子项目所实现的收益体现在公司的整体业绩中，因此不适用预计效益。

## **六、申请人本次募投项目的预计产能消化措施，以及效益测算的合理性**

### **（一）本次募投项目的预计产能的消化措施**

#### **1、公司所处行业市场前景广阔，是新增产能消化的前提**

“十二五”期间，随着我国城镇化的发展，建筑防水材料年均增长率为 11.47%，行业主营业务收入持续增长，年均增长率 13.87%。根据中国建筑防水

协会统计,我国防水材料产量自 2012 年的 13.56 亿平方米增长至 2017 年的 19.93 亿平方米,年复合增长率为 6.63%;根据《建筑防水行业“十三五”发展规划》,“十三五”期间,主要防水材料产量的年均增长率保持在 6%以上,到 2020 年,主要防水材料总产量达到 23 亿平方米。

未来建筑防水材料行业的市场前景广阔,是本次募投新增产能消化的前提。

## **2、公司近年来的快速发展是新增产能消化的有力保障**

公司近年来营业收入和经营业绩均保持了较快的增长,是新增产能的有力保障。2016 年至 2018 年,公司营业收入分别为 26,896.94 万元、39,422.80 万元和 61,930.78 万元,2017 年和 2018 年营业收入分别较上一年增长 46.57%和 57.09%。沥青基防水卷材收入分别为 11,525.13 万元、18,829.57 万元和 36,786.57 万元,2017 年和 2018 年沥青基防水卷材收入分别较上一年增长 63.38%和 95.37%。2016 年至 2018 年,公司净利润分别为 4,023.70 万元、4,457.02 万元和 6,510.28 万元,2017 年和 2018 年净利润分别较上一年增长 10.77%和 46.07%。

综上所述,公司近年来的快速发展和具有领先的市场竞争力,是本次募投项目新增产能消化的重要保障。

## **3、公司现有及不断增长的优质客户资源为新增产能消化奠定坚实基础**

公司与碧桂园、恒大、万科、绿地、荣盛发展、当代节能等大型地产商签订了战略合作协议并为上述优质客户提供了各种防水材料,随着百强地产商市场集中度的不断提高,公司在百强地产商防水材料集采业务中的市场占有率进一步提升。此外,公司还在市政和基础设施领域积累了一批优质客户,如中国中铁、中国铁建、中国建筑等大型工程承建商。报告期内,公司直销业务收入从 2016 年的 12,323.56 万元增长至 2018 年的 37,362.27 万元,年复合平均增长率为 74.12%。

公司在积极拓展直销客户的同时也在加强优质经销商客户的拓展。2018 年末公司经销商数量为 294 户,较 2016 年末经销商数量 198 户净增加 96 户,公司经销商客户数量的稳步增加为公司带来了经销业务收入的逐年提高。报告期内,公司经销业务收入从 2016 年的 14,521.77 万元增长至 2018 年 24,545.51 万元,年复合平均增长率为 30.01%。未来,公司将继续聚焦百强地产商,加快百强地产

战略集采业务的开拓；继续积极开拓市政和基础设施领域及海外市场；加强公司渠道布局和渠道建设的深化，扩大优质经销商数量。

综上所述，目前公司拥有的丰富的优质直销和经销客户资源以及未来还会不断增长的客户数量，为本次募投项目的产能消化奠定了坚实的基础。

#### **4、公司将结合本次募投项目所处的地理优势，合理规划生产布局和市场策略，保障新增产能的消化**

本次募投项目选址在湖北黄冈化工园区，与公司苏州吴江本部生产基地、唐山生产基地形成三角区域互补，为优化产品服务布局，满足华中地区的防水材料的需求提供可能。

公司将结合产品生产和销售的实际情况及业务发展规划进一步完善营销体系，根据华中区域的销售特点，制定产品的生产和销售策略，开拓和积累区域内的优质客户。同时，公司将根据区域位置制定排产计划，满足区域销售市场的订单需求，降低物流成本，提高公司产品的价格竞争力，提升客户满意度，保障新增产能的消化。

公司将依托先进的技术、高效的经营管理模式和独特的营销策略，从实现公司的长远发展战略目标出发，进一步拓展发展空间，建设优质防水材料生产线，强化区域合作，形成整体的竞争优势。

综上所述，公司本次募投项目的预计产能可以得到有效消化。

#### **（二）本次募投项目的效益测算的合理性**

发行人在原配股说明书中对本次募投项目效益的测算采用的是内部结算价，现公司采用市场价格对原效益测算进行了还原，并已在配股说明书“第八节 本次募集资金运用”之“二、本次配股募集资金投资项目情况”之“（一）黄冈防水卷材生产基地项目（一期）”之“3、项目建设内容”之“（5）项目经济效益分析”中修改披露如下：

**本项目建设期为1年，理论年产能为3000万平方米，但考虑到临时性停产、设备检修等因素，谨慎预计实际达产产能为理论产能的80%，即2400万平方米。**

投产当年生产负荷达到实际达产产量的 30%，第二年达到 70%，第三年达到 100%。达产期年销售收入为 37,815.38 万元，生产期内年平均利润总额 3,775.10 万元，税后投资回收期为 6.08 年，项目获利能力较强，经济效益较高。

对于影响上述经济效益指标测算的关键因素分析如下：

#### ①销售收入测算

| 产品名称                    | 3mmSBS 弹性体改性沥青防水卷材 | 4mmSBS 弹性体改性沥青防水卷材 | 3mmMBBAC 改性沥青防水卷材 | 4mmMBBAC 改性沥青防水卷材 | PET 自粘防水卷材 | MBA—CL 交叉层压膜自粘防水卷材 |
|-------------------------|--------------------|--------------------|-------------------|-------------------|------------|--------------------|
| 销售价格（元/m <sup>2</sup> ） | 16.29              | 22.93              | 18.56             | 21.61             | 12.00      | 11.51              |
| 销售量（万 m <sup>2</sup> ）  | 1,066.40           | 213.60             | 266.40            | 53.60             | 480.00     | 320.00             |
| 销售收入（万元）                | 17,371.66          | 4,897.85           | 4,944.38          | 1,158.30          | 5,760.00   | 3,683.20           |

#### ②主要产品成本测算

按 2018 年 6 月不含税平均价计算，各项目主要原材料价格及消耗明细如下表：

主要原材料消耗量明细表

| 序号 | 名称      | 年用量           | 采购价格（元）   | 单位               |
|----|---------|---------------|-----------|------------------|
| 1  | 10#沥青   | 4,300.81      | 2,887.93  | 元/吨              |
| 2  | 70#沥青   | 35,435.08     | 2,965.52  | 元/吨              |
| 3  | SBS 橡胶类 | 2,141.44      | 13,879.30 | 元/吨              |
| 4  | SBR 橡胶类 | 139.80        | 6,958.50  | 元/吨              |
| 5  | 填充料     | 19,921.76     | 142.24    | 元/吨              |
| 6  | 橡胶粉     | 8,100.72      | 1,504.50  | 元/吨              |
| 7  | 橡胶油     | 4,698.83      | 3,990.00  | 元/吨              |
| 8  | 胎基布     | 16,320,000.00 | 2.20      | 元/m <sup>2</sup> |
| 9  | SBS 面膜  | 281.60        | 12,266.80 | 元/吨              |
| 10 | 交叉层压膜   | 3,264,000.00  | 2.49      | 元/m <sup>2</sup> |
| 11 | PE 隔离膜  | 6,464,000.00  | 0.72      | 元/m <sup>2</sup> |
| 12 | 硅油膜     | 195.34        | 14,087.70 | 元/吨              |
| 13 | 包装膜     | 69.60         | 34,231.60 | 元/吨              |
| 14 | 纸管      | 2,000,000.00  | 2.83      | 元/根              |

燃料、动力价格及消耗量明细表

| 序号 | 名称  | 平均单价                  | 年用量                                |
|----|-----|-----------------------|------------------------------------|
| 1  | 电   | 0.52 元/kWh            | 400×10 <sup>4</sup> kWh            |
| 2  | 水   | 2.58 元/m <sup>3</sup> | 20,000m <sup>3</sup>               |
| 3  | 天然气 | 2.52 元/m <sup>3</sup> | 100×10 <sup>4</sup> m <sup>3</sup> |

### ③利润和利润率测算

单位：万元

| 序号   | 项目名称         | 金额        |
|------|--------------|-----------|
| 1    | 项目投资总额       | 18,103.00 |
| 1.1  | 建设投资         | 14,503.00 |
| 1.2  | 流动资金         | 3,600.00  |
| 2    | 年均销售收入       | 34,664.10 |
| 3    | 年均总成本费用      | 30,707.18 |
| 4    | 年均销售税金及附加    | 181.82    |
| 5    | 年均增值税        | 2,272.73  |
| 6    | 年均利润总额       | 3,775.10  |
| 7    | 年均所得税        | 943.78    |
| 8    | 年均净利润        | 2,796.15  |
| 9    | 总投资收益率(%)    | 20.85     |
| 10   | 投资利税率(%)     | 34.41     |
| 11   | 项目投资税前指标     |           |
| 11.1 | 税前财务内部收益率(%) | 22.69     |
| 11.2 | 税前项目投资财务净现值  | 12,175.40 |
| 11.3 | 税前全部投资回收期(年) | 5.40      |
| 12   | 项目投资税后指标     |           |
| 12.1 | 税后财务内部收益率(%) | 17.73     |
| 12.2 | 税后项目投资财务净现值  | 6,843.30  |
| 12.3 | 税后投资回收期(年)   | 6.08      |

销售收入测算中产品的销售价格参考公司 2018 年 1-6 月的产品平均销售价格制定；基于母公司于 2012 年投产的沥青基防水卷材生产线截止目前产能仍未达到设计产能的 90%，同时考虑到临时性停产、设备检修等因素，公司谨慎预计实际达产产能为理论达产产能的 80%；主要产品成本测算中的采购价格参考 2018 年 6 月的采购价格及用量制定。

综上，公司本次募投项目的效益测算数据参考了公司的历史数据、并结合行业情况和公司的实际情况，做出了谨慎的效益测算，符合审慎合理的原则，具有合理性。

## 【保荐机构回复】

### 一、核查程序

保荐机构执行了下列核查程序：

（一）查阅了相关主管部门针对前次募投项目出具的备案、批复和实际产能核查报告等资料；查阅了发行人前次募投项目的可行性研究报告；实地走访了前次募投项目并访谈了唐山项目的管理人员。

（二）查阅了与前次募投项目及本次配股发行相关的董事会和股东大会决议文件以及信息披露等文件。

（三）查阅了发行人本次募投项目的可行性研究报告，并与本次募投项目的可行性研究报告编制人员进行了电话访谈，了解本次募投项目的具体投资构成以及各项投资明细的测算依据和测算过程。

（四）查阅了公司 2015 年至 2018 年审计报告以及销售成本等主要财务数据，复核了本次募投项目效益测算所参考的公司历史数据。

（五）查阅并取得了发行人的相关重大业务合同，查阅了针对本次募投项目的产能消化措施的相关资料。

（六）与公司管理层就募集资金管理、使用、变更等方面进行了访谈。

### 二、核查意见

经核查，保荐机构认为：

（一）唐山项目截至 2019 年一季度末尚未完全达产主要系环保验收的时间较长所致，其尚未达产的原因具有合理性；唐山项目实际达产进度与可行性分析报告预计的达产进度存在差异；唐山项目主营业务产品未发生变化，市场环境亦未发生重大不利变化，唐山项目经营良好。因此，唐山项目未发生重大不利变化。

（二）2018 年，唐山项目的生产负荷达到唐山项目可研报告预计投产第一年的生产负荷为 30%，项目进展顺利，预计 2020 年可以实现完全达产。

（三）报告期内，发行人主营业务发展势头较好，各产品线的产销率较高，

产能利用率总体较高且呈现逐年提升的态势，发行人各产品线未来不存在产能闲置的风险；本次募投项目能有效缓解发行人产能不足的情况，能进一步优化公司的生产布局，提高公司产品市场占有率，具有建设的必要性。

（四）唐山项目预计未来实现效益与唐山项目可研报告预计效益存在一定差异，但不存在重大不确定性。

（五）经核查，发行人高分子项目历次的论证过程、决策过程和募集资金使用变更情况，均履行了必要的审批程序，信息披露充分完整，符合相关法律法规的规定；发行人根据实际情况对高分子项目进行了谨慎的投资决策，预计 2020 年可投产；高分子项目系对发行人现有高分子产品生产系统进行的改扩建，由于生产产品与原有产品重叠，因此产生的效益无法单独计量，高分子项目所实现的效益体现在公司的整体业绩中，因此不适用预计效益。

（六）发行人本次募集资金进行产能扩充，具备合理性；发行人消化新增产能的措施切实可行；发行人本次募投项目的效益测算参考了发行人的历史数据、发行人的实际生产经营情况和目前行业市场情况等因素，效益测算过程和测算依据合理。

问题 5：请申请人详细说明分析报告期各期净利润与经营活动现金流量的匹配关系，请保荐机构及会计师发表核查意见。

### 【申请人回复】

#### 一、报告期各期公司及同行业上市公司净利润与经营活动现金净流量

##### （一）报告期各期公司净利润与经营活动现金净流量差异如下：

单位：万元

| 项目            | 2019 年 1-3 月<br>(未经审计) | 2018 年度   | 2017 年度   | 2016 年度   |
|---------------|------------------------|-----------|-----------|-----------|
| 净利润           | 1,699.18               | 6,510.28  | 4,457.02  | 4,023.70  |
| 经营活动产生的现金流量净额 | -15,533.77             | -2,410.09 | 71.04     | 33.86     |
| 与净利润偏差额       | -17,232.95             | -8,920.37 | -4,385.98 | -3,989.84 |

|     |            |          |         |         |
|-----|------------|----------|---------|---------|
| 偏差率 | -1,014.19% | -137.02% | -98.41% | -99.16% |
|-----|------------|----------|---------|---------|

(二) 同行业可比上市公司的相关数据如下:

单位: 万元

| 东方雨虹          | 2019 年 1-3 月 | 2018 年度    | 2017 年度     | 2016 年度    |
|---------------|--------------|------------|-------------|------------|
| 归属于母公司所有者的净利润 | 12,741.53    | 150,822.13 | 123,883.68  | 102,870.97 |
| 经营活动产生的现金流量净额 | -292,595.76  | 101,394.66 | 6,821.12    | 59,041.50  |
| 与净利润偏差额       | -305,337.29  | -49,427.47 | -117,062.56 | -43,829.47 |
| 偏差率           | -2,396.39%   | -32.77%    | -94.49%     | -42.61%    |
| 科顺股份          | 2019 年 1-3 月 | 2018 年度    | 2017 年度     | 2016 年度    |
| 归属于母公司所有者的净利润 | 4,195.84     | 18,526.72  | 21,768.00   | 26,444.63  |
| 经营活动产生的现金流量净额 | -31,062.99   | -19,846.20 | 10,043.03   | 11,383.99  |
| 与净利润偏差额       | -35,258.83   | -38,372.92 | -11,724.97  | -15,060.64 |
| 偏差率           | -840.33%     | -207.12%   | -53.86%     | -56.95%    |

数据来源: 上市公司年报。

从上表可知, 公司经营活动现金流量净额与净利润差异较大, 均为净利润大于经营活动现金流量净额, 与同行业可比上市公司对比差异不大。

## 二、报告期各期公司净利润调节为经营活动现金流量过程及净利润与经营性现金流量净额差异较大的原因

(一) 报告期内, 净利润调整为经营活动现金流量过程如下表所示:

单位: 万元

| 项目                         | 2019 年 1-3 月<br>(未经审计) | 2018 年度  | 2017 年度  | 2016 年度  |
|----------------------------|------------------------|----------|----------|----------|
| 1) 将净利润调节为经营活动现金流量:        |                        |          |          |          |
| 净利润                        | 1,699.18               | 6,510.28 | 4,457.02 | 4,023.70 |
| 加: 资产减值准备                  | 155.22                 | 1,298.25 | 318.08   | 514.12   |
| 固定资产折旧、油气资产折耗、生产性生物资产折旧    | 353.71                 | 1,358.86 | 788.00   | 554.21   |
| 无形资产摊销                     | 35.88                  | 59.56    | 59.56    | 59.21    |
| 长期待摊费用摊销                   | 8.56                   | 29.04    | 22.17    | 12.93    |
| 处置固定资产、无形资产和其他长期资产的损失 (收益) |                        | -0.78    |          |          |

|                       |            |            |           |           |
|-----------------------|------------|------------|-----------|-----------|
| 以“－”号填列)              |            |            |           |           |
| 固定资产报废损失（收益以“－”号填列）   |            | 16.51      | 0.44      | 57.72     |
| 公允价值变动损失（收益以“－”号填列）   |            |            |           |           |
| 财务费用（收益以“－”号填列）       | 364.78     | 1,000.65   | 792.34    | 406.70    |
| 投资损失（收益以“－”号填列）       |            | -41.42     |           |           |
| 递延所得税资产减少（增加以“－”号填列）  | -37.37     | -201.52    | -56.28    | -76.34    |
| 递延所得税负债增加（减少以“－”号填列）  |            |            |           |           |
| 存货的减少（增加以“－”号填列）      | -4,169.66  | -3,930.92  | -1,421.44 | -868.34   |
| 经营性应收项目的减少（增加以“－”号填列） | -14,984.32 | -19,307.40 | -5,510.09 | -6,756.26 |
| 经营性应付项目的增加（减少以“－”号填列） | 955.30     | 10,736.64  | 621.24    | 2,114.77  |
| 其他                    | 84.94      | 62.16      |           | -8.57     |
| 经营活动产生的现金流量净额         | -15,533.77 | -2,410.09  | 71.04     | 33.86     |

从上表可知，报告期各期公司经营活动产生的现金流量净额均低于同期净利润，除非付现成本费用（如资产减值准备、折旧和无形资产摊销等）影响以及生产规模扩大存货增加影响外，主要系经营性应收项目变动影响所致。

## （二）报告期内，经营性应收项目的变动情况如下：

单位：万元

| 项目                       | 2019年1-3月<br>(未经审计) | 2018年度     | 2017年度    | 2016年度    |
|--------------------------|---------------------|------------|-----------|-----------|
| 应收票据（期初-期末）              | -1,144.91           | -1,767.97  | -610.69   | -85.20    |
| 应收账款（期初-期末）              | 1,899.65            | -15,228.86 | -4,400.38 | -4,745.57 |
| 其他应收款（期初-期末）             | -13,679.19[注1]      | -347.90    | -30.40    | -284.20   |
| 预付账款（期初-期末）              | -4,793.39           | -385.85    | -259.54   | -45.84    |
| 其他流动资产（期初-期末）            | -365.03             | 30.72      | -665.15   | -223.87   |
| 其他货币资金-保函、票据保证金减少（期初-期末） | -2,339.11           | -1,228.75  | 1,356.97  | -783.53   |

| 项目                           | 2019 年 1-3 月<br>(未经审计) | 2018 年度           | 2017 年度          | 2016 年度          |
|------------------------------|------------------------|-------------------|------------------|------------------|
| 补充调整内容                       | -                      | -                 | -                |                  |
| 其他货币资金-融资、筹资增加               | 2,260.00               | -                 | -704.94          |                  |
| 票据支付长期资产购置款                  | -441.70                | -253.53           | -470.30          |                  |
| 保理业务冲减应收账款                   | -57.29                 | -125.27           | -                |                  |
| 其他应收款-投资活动                   | 3,500.00[注 2]          | -                 | -                | -                |
| 其他流动资产-待摊利息                  | 176.66                 | -                 | -                | -868.34          |
| 预付账款中 IPO 费用增加               | -                      | -                 | -284.34          | 55.00            |
| 预缴增值税：其他流动资产-固定资产进项税调整       | -                      | -                 | 558.67           | 2,114.77         |
| <b>经营性应收项目的减少（增加以“-”号填列）</b> | <b>-14,984.32</b>      | <b>-19,307.40</b> | <b>-5,510.09</b> | <b>-6,756.26</b> |

注：1、其他应收款（期初-期末）中期末的 10,000 万元为公司与宁波齐采联建材有限公司签订的战略合作协议约定的履约保证金，该保证金无利息收入，归类到经营活动现金流。

2、其他应收款-投资活动支出 3,500.00 万元为公司与当代节能置业股份有限公司签订的战略合作协议约定的履约保证金，该保证金有利息收入，归类到投资活动现金流。

从上表可知，公司经营性应收项目的增加主要受应收账款的持续增加和 2019 年 1-3 月其他应收款增加所致。

公司应收账款持续增加，一方面与行业特点有关，公司生产的防水材料用于防水建筑工程，而建筑业通常存在施工和结算周期长的特点。因此随着营业收入增加，应收账款随之增加；另一方面与公司的客户结构、结算方式、销售季节性相关，主要有以下几个原因：（1）公司目前处于快速发展期，业务规模不断扩大，营业收入不断增长，应收账款也相应有所增长；（2）部分直销客户采用 6 个月或者 12 个月的承兑汇票结算，进一步延长了公司销售收回现金的时间；（3）下半年是公司产品的销售旺季，客户回款又集中在农历春节前，故报告期末公司处于信用期内的应收账款较大。

2019 年第一季度其他应收款增加，系公司为提高市场占有率，拓展知名客户，向知名地产商支付大额履约保证金所致。

#### 【保荐机构回复】

## 一、核查程序

保荐机构执行了下列核查程序：

（一）根据同行业上市公司披露的信息，分析其净利润与经营活动现金流量的关系；

（二）了解公司应收款项日常管理制度，其他应收款变动情况，是否与企业实际情况一致；

（三）抽查主要现金流量表的支付凭证、审批文件、相关合同等附件，确认经营活动现金流量的具体构成；

（四）对主要客户和大额履约保证金客户，检查对应的合同、银行回单，并实施函证程序。

## 二、核查意见

经核查，保荐机构认为，公司报告期各期净利润与经营活动现金流量紧密相关，差异主要系经营性应收项目增加所致，与公司及行业实际情况相匹配。

### 【发行人会计师回复】

经核查，会计师认为，公司报告期各期净利润与经营活动现金流量紧密相关，差异主要系经营性应收项目增加所致，与公司及行业实际情况相匹配。

问题 6：请申请人明确配股比例。

### 【申请人回复】

根据公司 2019 年第一次临时股东大会对于公司董事会办理本次配股相关具体事宜的授权，公司于 2019 年 7 月 9 日召开第三届董事会第十六次会议，审议通过了《关于确定公司配股比例的议案》等议案。根据《关于确定公司配股比例的议案》，公司本次配股的具体数量如下：

本次配股以实施本次配股方案的股权登记日收市后的股份总数为基数，按照每 10 股配售 3 股的比例向全体股东配售。若以公司 2019 年 3 月 31 日的总股本

131,553,000 股计算，则可配售数量共计 39,465,900 股。配售股份不足 1 股的，按深圳证券交易所、中国证券登记结算有限责任公司深圳分公司的有关规定处理。配股实施前，若因公司送股、转增及其他原因引起总股本变动，配股数量按照变动后的总股本进行相应调整。

公司已对《配股说明书》等申请文件中关于本次配股的决策程序和配售比例进行了补充与更新。

问题 7：请申请人说明尚未了结的对外担保是否符合《关于规范上市公司与关联方资金往来及上市公司对外担保若干问题的通知》（证监发[2003]56 号）、《关于规范上市公司对外担保行为的通知》（证监发[2005]120 号）的规定。请保荐机构和申请人律师发表核查意见。

### **【申请人回复】**

经公司自查，公司及公司控股子公司不存在尚未了结的对外担保事项。

### **【保荐机构回复】**

#### **一、核查程序**

保荐机构查阅了发行人及其控股子公司的企业信用报告；查阅了发行人报告期内的定期报告、审计报告等公开信息披露文件；查阅了发行人《公司章程》及其他内部控制制度、报告期内股东大会决议等三会文件以及独立董事发表的相关独立意见等；查阅了发行人及其控股子公司的不动产权证书及不动产登记簿查询记录、房屋产权登记信息文件；对发行人董事会秘书、财务负责人及会计师进行了访谈。

#### **二、核查意见**

经核查，保荐机构认为：截至本回复报告出具日，发行人不存在尚未了结的对外担保，符合《关于规范上市公司与关联方资金往来及上市公司对外担保若干问题的通知》（证监发[2003]56 号）、《关于规范上市公司对外担保行为的通知》（证监发[2005]120 号）的规定。

### **【发行人律师回复】**

经核查，发行人律师认为：截至补充法律意见书出具日，发行人不存在尚未了结的对外担保，符合《关于规范上市公司与关联方资金往来及上市公司对外担保若干问题的通知》（证监发[2003]56号）、《关于规范上市公司对外担保行为的通知》（证监发[2005]120号）的规定。

问题 8：请申请人说明公司最近三十六个月内受到的行政处罚情况。请保荐机构和申请人律师结合上述情况核查公司是否存在《创业板上市公司证券发行管理暂行办法》第十条第（三）项规定的情形并发表意见。

### **【申请人回复】**

经公司自查，公司及公司控股子公司最近三十六个月内未受到行政处罚。

### **【保荐机构回复】**

#### **一、核查程序**

保荐机构查阅了发行人最近三年的审计报告及其公开信息披露文件，取得并查阅了相关主管部门出具的合规证明，并对发行人董事会秘书及法务部门负责人进行了访谈；保荐机构对中国证监会（检索网址：<http://www.csrc.gov.cn>）、深交所（检索网址：<http://www.szse.cn>）、国家企业信用信息公示系统（检索网址：<http://gsxt.saic.gov.cn>）、信用中国网站（检索网址：<http://www.creditchina.gov.cn>）、中国裁判文书网网站（检索网址：<http://wenshu.court.gov.cn>）、中国执行信息公开网网站（检索网址：<http://shixin.court.gov.cn>）、全国法院被执行人信息查询网站（检索网址：<http://zhixing.court.gov.cn/search>）等政府部门行政公开信息网站进行了检索。

#### **二、核查意见**

经核查，保荐机构认为：发行人最近三十六个月内未受到行政处罚，不存在《创业板上市公司证券发行管理暂行办法》第十条第（三）项规定的情形。

### **【发行人律师回复】**

经核查，发行人律师认为：发行人最近三十六个月内未受到行政处罚，不存在《创业板上市公司证券发行管理暂行办法》第十条第（三）项规定的情形。

问题 9：请申请人说明为本次发行提供服务的中介机构是否需具备军工资质，如需，上述机构是否具有军工资质。请保荐机构和申请人律师发表核查意见。

### **【申请人回复】**

经公司自查，公司未取得武器装备科研生产许可证书，虽已取得《武器装备科研生产单位三级保密资格证书》，但截至本回复报告出具之日，公司未实际从事军工涉密相关业务。作为本次配股募集资金投资项目实施主体之一的黄冈凯伦也未取得武器装备科研生产许可证书，本次配股募集资金投资项目也未涉及军工涉密相关业务。因此，公司及黄冈凯伦均不是《涉军企事业单位改制重组上市及上市后资本运作军工事项审查工作管理暂行办法》（以下称“《涉军审查管理暂行办法》”）规定的“涉军企事业单位”，不适用该办法第二十八条的规定：“涉军企事业单位聘请的相关中介机构应具有从事军工涉密业务咨询服务资格。”

综上所述，公司为本次发行聘请的中介服务机构无需具备从事军工涉密业务咨询服务资格。

### **【保荐机构回复】**

#### **一、核查程序**

保荐机构查阅了《涉军审查管理暂行办法》、《军工涉密业务咨询服务安全保密监督管理办法（试行）》等关于军工资质的相关规定；查验了发行人营业执照、主要业务合同；查阅了发行人最近三年的审计报告及其公开信息披露文件，并对发行人董事会秘书、业务负责人、保密办公室主任进行了访谈。

#### **二、核查意见**

经核查，保荐机构认为：截至本回复报告出具之日，发行人及黄冈凯伦未从事军工涉密相关业务，均不属于《涉军审查管理暂行办法》规定的“涉军企事业

单位”，因此为本次发行提供服务的中介机构无需具备从事军工涉密业务咨询服务资格。

### 【发行人律师回复】

经核查，发行人律师认为：发行人及黄冈凯伦未从事军工涉密相关业务，均不属于《涉军审查管理暂行办法》规定的“涉军企事业单位”，因此为本次发行提供服务的中介机构无需具备从事军工涉密业务咨询服务资格。

## 二、一般问题

问题 1：请申请人说明公司董事是否符合《关于进一步规范党政领导干部在企业兼职（任职）问题的意见》（中组发[2013]18 号）、《关于严格执行<关于进一步规范党政领导干部在企业兼职（任职）问题的意见>有关问题的通知》（组电明字[2014]23 号）、《关于印发<执行中组发[2013]18 号文件有关问题的答复意见>》《高等学校深化落实中央八项规定精神的若干规定》等相关文件的规定。请保荐机构和申请人律师发表核查意见。

### 【申请人回复】

#### 一、公司现任董事的基本情况

| 姓名  | 职务  | 基本情况                                                                                                                                                                                                                                                                                                                               |
|-----|-----|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| 钱林弟 | 董事长 | 中国国籍，身份证号 32052519680702****，1968 年出生，研究生学历，中共党员，中国建筑防水协会副会长。曾任行军村党支部书记、双塔桥村党支部书记、吴江兴达利毛毡厂厂长、吴江市月星建筑防水材料有限公司法定代表人、苏州卓宝科技有限公司法定代表人、深圳市卓宝科技股份有限公司董事、铁通电缆厂厂长。2012 年 6 月至今，任凯伦控股执行董事、法定代表人；2013 年 4 月至今，任凯伦农业执行董事、法定代表人；2014 年 6 月至今，任绿融投资执行事务合伙人；2018 年 8 月至今任合太立金属法定代表人、执行董事，2018 年 8 月至今任合太立材料法定代表人、执行董事。2011 年 7 月至今，任公司董事长、法定代表人。 |
| 李忠人 | 董事  | 中国国籍，身份证号 43022319700328****，1970 年出生，本科学历，中国建筑防水协会专家委员会委员。曾任深圳市火炬科技实业有限公司工地业主代表、深圳市鲁班人防水补强有限公司项                                                                                                                                                                                                                                   |

|     |      |                                                                                                                                                                                                                                                                                                    |
|-----|------|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
|     |      | 目经理、中国建筑科学研究院深圳分院经理助理、深圳市卓宝科技股份有限公司副总经理、总经理、副董事长；2011年7月至今，任公司董事、总经理。                                                                                                                                                                                                                              |
| 张勇  | 董事   | 中国国籍，身份证号 51222219730214****，1973 年出生，研究生学历。曾任深圳飞尚实业发展有限公司总经理助理、深圳盈信创投股份有限公司投资经理、深圳市卓宝科技股份有限公司副总裁、广东康妮雅商贸发展有限公司总经理、广州市浩云安防科技股份有限公司董事；2015 年 3 月至 2019 年 1 月，任江苏凯伦建材股份有限公司董事、副总经理、董事会秘书；2015 年 3 月至今任公司董事、副总经理。                                                                                     |
| 季歆宇 | 董事   | 中国国籍，身份证号 32052519890503****，1989 年出生，研究生学历，中国注册会计师、加拿大特许专业会计师。曾任普华永道中天会计师事务所（特殊普通合伙）苏州分所审计员、高级审计员；2017 年 12 月至 2018 年 7 月，任公司财务总监助理；2018 年 7 月至今，任公司财务总监，2018 年 8 月至今，任公司董事。                                                                                                                      |
| 苗燕  | 独立董事 | 中国国籍，身份证号 11010219540118****，1954 年出生，大专学历，高级经济师。曾任北京东方红炼油厂工人、北京市政沥青厂工人、中建材防水材料公司职员、部门主任、副总经理；2005 年至今，历任中国建筑防水协会秘书长、副会长；2014 年 7 月 31 日至今，任公司独立董事。                                                                                                                                                |
| 杨春福 | 独立董事 | 中国国籍，身份证号 32100219671222****，1967 年出生，研究生学历，现为河海大学法学院教授。曾任南京大学法学院教师、韩国首尔大学法学院访问教授、南京大学法学院副院长、美国哥伦比亚大学法学院访问学者，曾兼任南京中山律师事务所、江苏天豪律师事务所、锦天城（南京）律师事务所律师。2013 年 9 月至今担任南京新百股份有限公司独立董事、2016 年 2 月至今担任江苏润和软件股份有限公司独立董事；2016 年 10 月至今任江苏德纳化学股份有限公司独立董事；2016 年 10 月至今任河海大学法学院教授、院长；2015 年 4 月 20 日至今任公司独立董事。 |
| 殷俊明 | 独立董事 | 中国国籍，身份证号 51021319720929****，1972 年出生，研究生学历。曾任南昌钢铁有限责任公司助理工程师；1997 年 9 月至 2000 年 6 月在华东交通大学经济管理学院就读会计学硕士；曾任南昌铁路局南昌机务段助理会计师和会计师、淮阴工学院经济管理系讲师；2002 年 9 月至 2006 年 12 月在西安交通大学管理学院就读博士；2003 年 8 月至 2007 年 6 月任郑州大学西亚斯学院副教授；2007 年 7 月至今任南京审计大学会计学院教授、院长。2017 年 12 月至今，任公司独立董事。                         |

## 二、公司董事任职的合规性说明

### （一）相关规定对党政领导干部在企业兼职（任职）的主要规定：

《关于进一步规范党政领导干部在企业兼职（任职）问题的意见》（中组发[2013]18 号）和《关于严格执行<关于进一步规范党政领导干部在企业兼职（任

职）问题的意见>有关问题的通知》（组电明字[2014]23号）、《关于印发<执行中组发[2013]18号文件有关问题的答复意见>》、《高等学校深化落实中央八项规定精神的若干规定》对党政领导干部在企业兼职（任职）的相关规定主要如下：

现职和不担任现职但未办理退（离）休手续的党政领导干部、参照公务员法管理的人民团体和群众团体、事业单位领导干部，不得在企业兼职（任职），其他领导干部参照执行。学校党员领导干部未经批准不得在企业兼职；经批准兼职的校级领导人员不得在兼职单位领取薪酬；经批准兼职的院系及内设机构领导人员在兼职单位获得的报酬，应当全额上缴学校，由学校根据实际情况制定有关奖励办法，给予适当奖励。

## （二）公司现任董事任职的合规性分析：

### 1、杨春福

杨春福系河海大学法学院院长、教授。根据保荐机构和律师对杨春福的访谈及河海大学出具的《证明》，杨春福不属于“参照《公务员法》管理的事业单位领导干部”。按照国家法律法规及人事管理规定，杨春福亦不属于“事业单位相当于县（处）级以上党员领导干部”的情形及“教育部直属高校校级或副处级（中层）以上党员领导干部”的情形。

因此，杨春福不属于《关于进一步规范党政领导干部在企业兼职（任职）问题的意见》（中组发[2013]18号）、《关于严格执行<关于进一步规范党政领导干部在企业兼职（任职）问题的意见>有关问题的通知》（组电明字[2014]23号）、《关于印发<执行中组发[2013]18号文件有关问题的答复意见>》、《高等学校深化落实中央八项规定精神的若干规定》等相关文件规定的高校党政领导干部，其担任公司独立董事未违反上述文件的规定。

### 2、殷俊明

殷俊明系南京审计大学会计学院院长、教授。根据保荐机构和律师对殷俊明的访谈以及南京审计大学党委出具的《证明》，殷俊明属于“参照《公务员法》管理的事业单位领导干部”和“事业单位相当于县（处）级以上党员领导干部”的情形。根据保荐机构和律师对殷俊明的访谈以及南京审计大学党委出具的《证

明》，“殷俊明担任发行人独立董事已经南京审计大学党委常委会开会同意；其领取的独立董事津贴按规定由学校统一收取并根据学校制定的《南京审计大学领导干部兼职及取酬管理暂行规定（修订）》，给予适当奖励。殷俊明担任发行人独立董事相关的批准程序、薪酬领取等，符合中共中央组织部、中共教育部党组等部门及南京审计大学关于高校教师对外任职/兼职的相关规定及制度。”

综上所述，殷俊明担任公司独立董事符合《关于进一步规范党政领导干部在企业兼职（任职）问题的意见》（中组发[2013]18号）、《关于严格执行<关于进一步规范党政领导干部在企业兼职（任职）问题的意见>有关问题的通知》（组电明字[2014]23号）、《关于印发<执行中组发[2013]18号文件有关问题的答复意见>》、《高等学校深化落实中央八项规定精神的若干规定》的规定。

### **3、其他董事**

公司其他董事均不属于《关于进一步规范党政领导干部在企业兼职（任职）问题的意见》（中组发[2013]18号）、《关于严格执行<关于进一步规范党政领导干部在企业兼职（任职）问题的意见>有关问题的通知》（组电明字[2014]23号）、《关于印发<执行中组发[2013]18号文件有关问题的答复意见>》、《高等学校深化落实中央八项规定精神的若干规定》规定的党政领导干部或其他干部，在发行人任职董事未违反上述文件的规定。

### **【保荐机构回复】**

#### **一、核查程序**

保荐机构查询了中国共产党中央委员会、中国共产党中央委员会组织部、教育部等关于党政领导干部兼职（任职）的相关规定，取得并查阅了发行人董事填写的《关联方调查表及声明与承诺书》及相关董事所在高校出具的相关《证明》，并对相关董事进行了访谈。

#### **二、核查意见**

经核查，保荐机构认为：发行人董事在发行人处任职符合《关于进一步规范党政领导干部在企业兼职（任职）问题的意见》（中组发[2013]18号）、《关于严格执行<关于进一步规范党政领导干部在企业兼职（任职）问题的意见>有关问

题的通知》（组电明字[2014]23号）、《关于印发<执行中组发[2013]18号文件有关问题的答复意见>》、《高等学校深化落实中央八项规定精神的若干规定》等相关文件的规定。

### **【发行人律师回复】**

经核查，发行人律师认为：发行人董事在发行人处任职符合《关于进一步规范党政领导干部在企业兼职（任职）问题的意见》（中组发[2013]18号）、《关于严格执行<关于进一步规范党政领导干部在企业兼职（任职）问题的意见>有关问题的通知》（组电明字[2014]23号）、《关于印发<执行中组发[2013]18号文件有关问题的答复意见>》、《高等学校深化落实中央八项规定精神的若干规定》等相关文件的规定。

问题 2：请申请人公开披露自上市以来被证券监管部门和交易所采取处罚或监管措施的情况，以及相应整改措施；同时请保荐机构就相应事项及整改措施进行核查，并就整改效果发表核查意见。

### **【申请人回复】**

2017 年 10 月 26 日公司在深交所创业板发行上市，公司自上市以来严格遵守《中华人民共和国公司法》、《中华人民共和国证券法》和中国证券监督管理委员会、深圳证券交易所等监管部门的有关规定。经公司自查，最近五年内公司不存在被证券监管部门和交易所采取监管措施或处罚的情况。

2019 年 4 月 19 日，公司已将上述内容在《江苏凯伦建材股份有限公司关于公司最近五年未被证券监管部门和交易所采取监管措施或处罚情况的公告》（公告编号：2019-036）中公开披露。

### **【保荐机构回复】**

#### **一、核查程序**

保荐机构核查了公司公开信息披露文件，登录中国证监会、深交所网站，通过中国证监会证券期货监督管理信息公开目录及监管信息公开等业务板块，查询

了监管部门及交易所对发行人的监管信息。

## 二、核查意见

经核查，保荐机构认为，公司自上市以来不存在被证券监管部门和交易所采取监管措施或处罚的情况。

（本页无正文，为江苏凯伦建材股份有限公司《关于江苏凯伦建材股份有限公司2019年度创业板向原股东配售股份申请文件反馈意见的回复》之签章页）

江苏凯伦建材股份有限公司

年 月 日

(本页无正文, 为《中天国富证券有限公司关于江苏凯伦建材股份有限公司 2019 年度创业板向原股东配售股份申请文件之反馈意见回复报告》之签署页)

项目协办人签名:

\_\_\_\_\_  
李家美

保荐代表人签名:

\_\_\_\_\_  
陈杰

\_\_\_\_\_  
李高超

董事长、法定代表人签名:

\_\_\_\_\_  
余维佳

中天国富证券有限公司

年 月 日

## 保荐人（主承销商）董事长

### 声明

本人已认真阅读江苏凯伦建材股份有限公司本次反馈意见回复报告的全部内容，了解报告涉及问题的核查过程、本公司的内核和风险控制流程，确认本公司按照勤勉尽责原则履行核查程序，反馈意见回复报告不存在虚假记载、误导性陈述或者重大遗漏，并对上述文件的真实性、准确性、完整性、及时性承担相应法律责任。

董事长签名：

\_\_\_\_\_  
余维佳

中天国富证券有限公司

年 月 日