

山东瑞丰高分子材料股份有限公司 关于对创业板问询函〔2020〕第 151 号回复的公告

本公司及董事会全体成员保证信息披露的内容真实、准确、完整，没有虚假记载、误导性陈述或重大遗漏。

深交所创业板公司管理部：

贵部对山东瑞丰高分子材料股份有限公司（以下简称“公司”）的《问询函》（2020 第 151 号）收悉。感谢贵部对公司信息披露的审核。公司高度重视，公司董事会及相关中介机构进行认真分析、讨论，现将问题回复如下：

问题一：《增资公告》显示，截至 2020 年 3 月 31 日，珀力玛经审计净资产为 5.76 万元，淄博诚久资产评估事务所出具的资产评估报告显示，截至评估基准日 2020 年 3 月 31 日，珀力玛采用资产基础法评估值 247.40 万元，增值率 4,193.64%，采用收益法评估值 9,890.61 万元，增值率 171,612%，本次增资采用收益法作为投资依据。

请结合可比案例的估值水平和评估增值率、标的公司成立时间、主要产品的市场占有率、渠道分布和投资项目建设进展等，说明本次交易评估增值率较高的合理性，以及采用收益法作为投资依据的原因及合理性；目标公司近三年如存在增资及股权转让情形的，请补充披露交易定价、估值以及与本次交易的对比情况，并说明差异原因及合理性。

回复：

（一）本次交易评估增值率较高的合理性（结合可比案例）

本次交易评估增值率较高，主要原因系目标公司为初创企业，前期主要工作是在做产品创新研发，其净资产较低，故此评估值比现有净资产增值较多。从相似案例情况也可以看出，比如：宁波建工（股票代码 601789）股权收购的中经

云也是一家初创型企业，净资产账面价值 0.36 亿元，其收益法评估的价值为 17.00 亿元，增值率高的原因也是类似的。

目标公司成立于 2013 年 10 月，因为产品于近年才研发成功，推向市场时间较短，所以市场占有率较低，销售渠道分布也较窄。虽然目标公司近期才从研发阶段开始转化到生产销售阶段，但所研发产品一经投放市场就获得了市场的认可，销售收入得以快速提升。目前公司的客户渠道正逐步开始建立，随着市场不断拓展，产能也将被逐步释放，从而逐步扩大产品的市场占有率。因为目标公司所处行业受益于国家法规推动的防火玻璃领域，催生了市场对防火玻璃的旺盛需求，特别是纳米无机硅防火材料的市场需求大增，这也给目标公司未来的扩张带来了契机。在无机防火材料逐步替代有机防火材料的趋势下，目标公司的销售收入很可能随之大幅提升。目标公司目前正在迁址扩建，扩产项目固定资产投资较小，且建设周期较短，随着产能的提升，市场拓展的布局以及人员的充实，目标公司防火材料的市场占有率将逐步提高，市场渠道分布也将越来越广。

从目前情况来看，目标公司已经与中山中佳、广州特纳、浙江德毅隆、江苏福坤、广东银建等众多实力较强的防火玻璃和防火门窗企业建立业务合作关系。与广东恒宝、南玻等龙头企业也在洽谈合作事宜。另外，目标公司的光致变色材料也已经与国内某知名消费电子厂商洽谈合作事宜，以将该材料用于电子产品背板。另外，目标公司温变材料属全球首创产品，因目标公司前期人员少实力有限，该产品未得以较好推广，今年开始，目标公司将大力推广该产品，目前已经与数家客户洽谈合作事宜。

目标公司原股东承诺目标公司在 2020 年 7 月 1 日至 2021 年 6 月 30 日、2021 年 7 月 1 日至 2022 年 6 月 30 日、2022 年 7 月 1 日至 2023 年 6 月 30 日三个期间内实现的扣除非经常性损益的净利润分别不低于 500 万元，1,000 万元和 2,100 万元。公司对目标公司近年业绩实现情况、所处行业的发展趋势、在手订单情况进行了全面调查了解，并且，对业绩承诺期内各年度营业收入和营业成本进行了测算，认为目标公司承诺业绩较近年业绩增幅较大是具有事实依据的，是合理的，业绩承诺具有可实现性。（详见“问题二（1）”之回复）。

综上所述，目标公司已经走过初创期和研发期，目前处于业务的成长期，借助公司本次增资后的资金助力，收入利润规模将有质的提升。所以，本次交易评

估增值率较高是合理的。

（二）采用收益法作为投资依据的原因及合理性

资产基础法是以企业在评估基准日客观存在的资产和负债为基础逐一进行评估取值后得出的评估结果，是各部分价值的简单加和，没有充分考虑各项资产和负债组合成为一个整体企业所发挥的总体收益能力。被评估单位作为一家高科技创新型企业具有轻资产的特点，前期目标公司主要精力都投入到了产品创新研发，目前研发产品已经取得实质性突破，并已经开始推向市场且获得客户认可好评，采用资产基础法不能体现出公司日后的收益能力。相对于收益法而言，资产基础法评价资产价值的角度和途径是间接的，在进行企业价值评估时容易忽略各项资产汇集后的综合获利能力和综合价值效应。

收益法是立足于判断资产获利能力的角度，将被评估企业预期收益资本化或折现，以评价评估对象的价值，体现收益预测的思路。收益法的测算结果体现了无法在资产基础法体现的企业所拥有的人力资源、研发能力、销售渠道、客户资源、管理团队和能力的价值及资产利用效率对于价值的影响，相比较而言，收益法的测算结果更为合理。

通过以上分析，针对本次评估目的和被评估企业实际状况，收益法是最直接的途径和最有效的评估方法。如果企业产品能够实现如期销售，则通过收益法得出的评估结果能够更科学、更具体、更客观地反映企业股东全部权益价值，故本次评估采用收益法的测算结果作为最终测算结果。

（三）目标公司近三年增资股权转让情况的说明

目标公司近三年无增资情形，发生过三次股权转让情形，具体如下：

1、2017年9月13日，珀力玛召开股东会，同意苏州国通科技有限公司（以下简称“国通科技”）将其持有的46.2万元股权（实缴0万元）转让给宣英男；同意张强将其持有的30万元股权（实缴0万元）转让给宣英男；同意王友进将其持有的11.2万元股权（实缴0万元）转让给宣英男；同意宣笑男将其持有的9.8万元股权（实缴0万元）转让给宣英男。2017年9月13日，各方就上述事项签订股权转让协议，转让价格均为0万元。未实缴的出资后续由宣英男缴足。

本次股权转让时，珀力玛还基本处于研发型公司阶段，公司资金比较困难，而公司正常运转及持续研发均需要投入，这就需要股东实缴部分出资，而部分股

东考虑到公司未来发展的不确定性，不愿实缴。经商讨，股东会同意将未实缴出资的股权以 0 元转让给宣英男，宣英男作为珀力玛的研发带头人，履行实缴出资义务，保证后续珀力玛的研发和运营需要。本次股权转让和实缴出资完成后，珀力玛的股权结构如下：

序号	股东名称	认缴注册资本		实缴注册资本	
		金额（万元）	比例（%）	金额（万元）	比例（%）
1	国通科技	69.30	13.86	69.30	13.86
2	宣英男	300.65	60.13	300.65	60.13
3	沈云峰	53.55	10.71	53.55	10.71
4	张强	45.00	9.00	45.00	9.00
5	王友进	16.80	3.36	16.80	3.36
6	宣笑男	14.70	2.94	14.70	2.94
合计		500.00	100.00	500.00	100.00

2、2020 年 3 月 30 日，珀力玛股东会决议通过，国通科技、沈云峰、王友进、宣笑男分别将其持有的珀力玛出资 69.30 万元、53.55 万元、16.80 万元、14.70 万元全部转让给宣英男，股权转让价款均为 0 元。

本次股权转让的背景是，珀力玛的主要产品已经研发成功，收入规模也不断提高，但毕竟资金实力有限，如果要扩大生产规模，开拓市场，持续研发创新以及吸纳人才，就需要融资。珀力玛的实际经营管理者宣英男和张强个人资金实力有限，其他股东也无参与增资意愿，而且不愿意因外部融资导致的按持股比例承担业绩承诺和补偿责任。所以，以上四名股东选择从珀力玛退出并将股权转让给宣英男。转让价款均为 0 元的主要原因是：宣英男持有国通科技 30% 股权，沈云峰为国通科技的实际控制人，王友进、宣笑男为国通科技的股东和管理者，国通科技是一家经营较成熟且发展势头良好的公司，经宣英男与国通科技及各方协商：宣英男将持有国通科技 30% 的股权退出并按一定价款转让给沈云峰、王友进和宣笑男，国通科技、沈云峰、王友进、宣笑男将合计持有珀力玛 30.87% 的股权退出并以 0 元转让给宣英男。这样，宣英男增加了对珀力玛的持股比例和控制权，沈云峰及其管理团队加强了对国通科技的持股比例和控制权，符合双方的利益和诉求。本次股权转让完成后，珀力玛的股权结构如下：

股东	认缴出资额（万元）	实缴出资额（万元）	出资比例（%）
宣英男	455.00	455.00	91.00
张强	45.00	45.00	9.00
合计	500.00	500.00	100.00

3、2020年4月22日，珀力玛股东会决议通过，宣英男将其持有的公司出资55.00万元转让给张强。股权转让价格为0元。

本次股权转让的背景是，张强作为珀力玛的核心技术人员、法定代表人、总经理，在珀力玛的发展过程中发挥了重要作用。瑞丰高材本次增资且成为第一大股东后，张强将继续担任法定代表人、总经理和核心技术人员，且与宣英男共同承担对瑞丰高材的业绩承诺补偿责任。因为张强的持股比例较低，为了提高其工作积极性，保持珀力玛核心管理和技术团队的稳定性，宣英男决定在瑞丰高材增资珀力玛前，将持有的珀力玛11%的股权以0元转让给张强。本次股权转让完成后，珀力玛的股权结构如下：

股东	认缴出资额（万元）	实缴出资额（万元）	出资比例（%）
宣英男	400.00	400.00	80.00
张强	100.00	100.00	20.00
合计	500.00	500.00	100.00

以上珀力玛近三年的三次股权转让，珀力玛发展的阶段不同、背景不同、股东诉求不同、目的不同。近两次的股权转让也是原珀力玛实际控制人宣英男为了达成与瑞丰高材的合作以及后续更好的发展而所做的内部股权结构优化。所以，以上三次股权转让的定价及估值与瑞丰高材本次增资均无可比性。

问题二：（1）请补充披露目标公司2018年、2019年、2020年1-3月扣除非经常性损益的净利润，并结合近年业绩实现情况、所处行业的发展趋势、在手订单情况、收益法评估中预测期内各年度营业收入和营业成本的测算依据及合理性等说明目标公司承诺业绩较近年业绩增幅较大的原因及合理性、业绩承诺的可实现性，是否存在无法完成的风险。请评估机构发表明确意见。（2）资产评估报告显示，新型冠状病毒感染的肺炎疫情对目标公司的生产经营造成了一定的暂时性影响，未考虑目标公司生产经营实际受影响程度与预测数的差异对结论的影响，评估机构无法预测疫情对目标公司生产经营、融资、项目建设等方面产生的短期或长期影响。请结合疫情对目标公司的具体影响进一步说明上述承诺业绩预测的合理性和可实现性。（3）请说明判断目标公司业绩承诺期间是否实现承诺业绩、是否涉及补偿应履行的程序，触及补偿情形下的具体补偿安排以及补偿方的履约能力。

回复：

（一）目标公司 2018 年、2019 年、2020 年 1-3 月实现的扣除非经常性损益的净利润分别为-80.12 万元、-5.10 万元、-25.09 万元。

（二）业绩承诺的说明

1、通过目标公司近年业绩实现情况看，2017 年至 2019 年，目标公司各年实现的营业收入分别为 117.99 万元、219.94 万元和 420.76 万元，营业收入增长较快。随着营业收入的提高，单位营业成本呈下降趋势，毛利率逐年提高。2017 年至 2019 年，目标公司各年综合毛利率分别为 9%、27%和 44%。近年来的收入、毛利率均呈现快速提高的趋势，这是目标公司从研发阶段开始转化到生产销售阶段的结果，证明其产品和技术已经得到市场的检验和认可。

2、从目标公司所处行业的发展趋势看，受益于国家法规推动的防火玻璃领域特别是纳米无机硅防火材料的市场需求大增。近年来，随着国家对建筑特别是对高层建筑及大型公共场所的消防安全的重视，陆续出台或修订了若干国家政策，比如《建筑设计防火规范》（2018 年修订版），其中规定了建筑物超过 54 米必须设避难间，超过 100 米必须设避难层，避难间和避难层的门窗、隔断必须为符合标准的防火玻璃。另外，对于高层建筑、公共场所等建筑的防火隔断、防火门窗等也有了更加详细严格的规定。这催生了市场对防火玻璃的旺盛需求，也给目标公司未来的扩张带来了契机。

A 类复合防火玻璃的关键与核心在于防火材料，当前防火材料主要有有机防火材料和无机防火材料。有机防火材料的主要成分是丙烯酰胺，该材料有毒性，而且耐候性不好，易出现发黄、漏液和气泡现象，因当前国内无机防火材料还未大量生产应用，有机材料虽然仍在大量使用但逐步被市场淘汰是大势所趋。国际高端品牌防火玻璃所使用的防火材料为无机防火材料，无机防火材料其主要成分是纳米无机硅，珀力玛目前的工艺技术已经达到国际先进水平。在无机防火材料逐步替代有机防火材料的趋势下，珀力玛的销售收入将会有大幅提升。

珀力玛目前正在迁址扩建，扩产项目固定资产投资较小，且建设周期较短，为满足市场需求奠定基础；市场建设方面，珀力玛正在补充销售人员，完善销售激励机制，加大市场宣传推广力度，提高市场占有率；研发方面，珀力玛将加大研发力度，不断提高产品品质，保证产品技术的先进性。

3、从在手订单来看，自 2020 年 4 月份以来，随着疫情的好转以及下游企业的复工复产，以及珀力玛产品知名度的提升，销售量和订单呈逐步增多趋势，从 4 月至今，珀力玛防火材料销售量为 34.525 吨，目前在手订单为 15.755 吨。与去年同期相比明显增加。

4、从营业收入和营业成本的测算看

销售数量预测，系考虑目前合作伙伴的未来需求，以及国家强制推行新型防火标准要求带来的市场需求进行的。通过对历史数据的分析，结合现阶段珀力玛的营销计划及未来的发展规划，考虑到相关市场的变化趋势，对珀力玛的收入进行预测。

珀力玛的产品分为无机防火材料、温控遮阳变色材料、光致变色材料三大类。

(1) 无机防火材料营业收入和营业成本的预测

无机防火材料，作为防火玻璃夹层中的添加材料，具有环保、耐候、稳定、发泡隔热、易制作等优点，适用于防火玻璃的生产加工，由无机防火材料生产的玻璃可以满足室外幕墙、室内隔断、门窗的应用，该类防火玻璃烧蚀性能稳定，隔热性好，将是替代目前市场上有机丙烯酸酰胺防火材料的最佳产品，目前国内防火材料的市场容量在 43500 吨左右，大部分为丙烯酸酰胺类产品，该产品毒性大，防火能力不稳定，耐候性差，随着国家消防法规的严厉，该产品将会被市场淘汰。

目前，我国市场已使用无机防火材料的企业有广东银建、中山中佳、广东特纳等，这些客户有的正在扩建扩产，有的正在小规模试产，还有些客户正在新上生产线从有机防火材料玻璃逐步转产无机防火材料玻璃，根据目前防火玻璃行业的发展情况，结合竞品分析，预计目标公司主要目标客户的市场销售情况及占比如下：

客户名称	2020 年用量	预计本公司产品占比	2021 年用量	预计本公司产品占比	2022 年用量	预计本公司产品占比
广东银建	180 吨	50%	300 吨	80%	500 吨	80%
广东恒宝	200 吨	20%	400 吨	60%	500 吨	80%
鹤山博安	100 吨	30%	150 吨	80%	250 吨	100%
广东特纳	80 吨	100%	100 吨	100%	150 吨	100%
中山中佳	50 吨	100%	80 吨	100%	150 吨	100%

客户名称	2020年用量	预计本公司产品占比	2021年用量	预计本公司产品占比	2022年用量	预计本公司产品占比
重庆文正	50吨	0	60吨	50%	80吨	50%
钰翔防火	50吨	0	60吨	50%	80吨	50%
河南金溢	100吨	30%	150吨	50%	200吨	80%
海阳顺达	50吨	50%	100吨	50%	100吨	80%
福坤玻璃	60吨	80%	100吨	80%	150吨	80%
浙江德毅隆	50吨	100%	150吨	100%	300吨	100%
河北晶正	50吨	30%	60吨	50%	80吨	50%

通过以上无机防火材料市场销售预测分析，2020年、2021年、2022年的销售预计分别可实现500吨、1300吨、2000吨的销售量。为力保实现预期销售目标，目标公司在积极开拓客户销售产品的同时还利用自己掌握的先进生产技术为客户提供技术支持，指导客户改进生产，为其提供生产线设计方案并培训技术人才，帮助下游合作企业提高生产效率，完善产品质量，以达到迅速占领市场、填补市场空白、提高销售量的目的。由于采用无机防火材料制作防火玻璃的工艺各不相同，采购珀力玛的产品就必须采用珀力玛的生产工艺要求，珀力玛的产品具有稳定性好、制作效率高等优点，对提高老客户的忠诚度起到了保护作用。

销售单价的预测，2020年采用目标公司目前的主要销售价格，2021年及以后年度的单价系根据目前的销售价格结合目标公司未来的销售策略制定的，为更快的占领市场做了适当的让利。无机防火材料的营业收入预测结果如下：

年度/项目	预测年度		
	2020年4-12月	2021年	2022年
市场容量(吨)注	43,500	54,375	67,969
本单位市场份额(%)	1.15%	2.39%	2.94%
本单位生产能力(吨)	3,000	6,000	6,000
本单位销售量(吨)	500	1,300	2,000
销售单价(元/吨)	27,434	26,549	25,221
销售收入(元)	13,717,000	34,513,700	50,444,000

注：市场容量预测口径为有机防火材料和无机防火材料总的市场容量。

营业成本的预测，是在分析现有成本的基础上，以目前合理的单位变动成本为主乘以未来销售数量，再加上其他各项固定成本等进行的。考虑了未来人员的增加以及人工费的逐年上涨，已经签订的房屋租赁合同价格等因素。随着产量的

提高，单位成本会有所下降。无机防火材料的营业成本预测结果如下：

金额单位：元

项目	预测年度		
	2020年4-12月	2021年	2022年
直接材料	5,250,000.00	13,000,000.00	19,000,000.00
直接人工—职工薪酬	386,605.97	625,371.21	902,974.31
制造费用—租赁费	544,813.71	1,089,627.43	1,144,108.80
制造费用—折旧	283,451.45	471,347.26	471,347.26
制造费用—水电费	66,371.68	172,566.37	265,486.73
制造费用—包装费	100,000.00	260,000.00	400,000.00
成本合计	6,631,242.81	15,618,912.27	22,183,917.10
销售数量（吨）	500.00	1,300.00	2,000.00
单位成本	13,262.49	12,014.55	11,091.96

（2）温控遮阳变色材料营业收入和营业成本的预测

温控遮阳变色材料是制作温控遮阳变色玻璃的材料，该产品制作成的玻璃主要应用于建筑节能门窗玻璃，起到被动遮阳节能的作用，随着我国建筑节能的要求不断提高，被动节能是自然、环保、低碳的最佳方式，温控遮阳变色玻璃具备这些优势，未来市场发展潜力较大。

目标公司的温变材料属全球首创产品，因前期目标公司人员少实力有限，该产品未得以较好推广，今年开始，目标公司将加大力度推广该产品，目前已经与数家客户洽谈合作事宜。温控遮阳变色材料的销售，计划通过开发区域代理工厂展开，由工厂制作成成品温控遮阳玻璃，进行本区域销售。2020年度计划开发6家代理工厂，每家工厂按1000平方产出计算（一吨材料可以制作1000平方），共实现销售6吨，考虑到每家工厂的上马进度因素，按70%的完成度计算，2020年销售4.2吨；2021年计划开发十家代理工厂，每家按2000平方/年计算，原有工厂按3000平米/月计算，全年销售可实现38吨，考虑到每家工厂的市场推广能力不一，按60%的完成度计算，2021年度销售可达到22.8吨；2022年计划开发十家代理工厂，每家按2000平方/年计算，原有十六家按3000平方/年计算，全年销售可达到68吨，考虑到每家工厂的市场推广能力不一，按60%的完成度计算，全年销售可实现40.8吨。基于谨慎原则评估中对销售数量也略作下调。

销售单价的预测，2020年采用目标公司目前正常的销售价格，2021年及以后年度的预测单价根据目前销售价格结合目标公司未来的销售策略确定，为提高

销售量做了适当的让利，温控遮阳变色材料的营业收入预测情况如下：

年度/项目	预测年度		
	2020年4-12月	2021年	2022年
市场容量(吨)	200	250	313
本单位市场份额(%)	2.0%	8.0%	12.8%
本单位生产能力(吨)	100	100	100
本单位销售量(吨)	4	20	40
销售单价(元/吨)	119,469	110,509	102,221
销售收入(元)	477,876	2,210,180	4,088,840

营业成本的预测，同样是在分析现有成本的基础上，充分考虑了新产品开发前期生产材料消耗较大，研发耗费较多的特点，以合理的单位变动成本乘以未来销售数量，再加上其他各项成本等进行的，也考虑了未来人工费用逐年上涨等因素。随着产量的提高，单位成本会有所下降。因为该产品的产量占比很低，房租、折旧等制造费用已有高产量的产品承担，此处不再进行分配，温控遮阳变色材料的营业成本预测结果如下：

金额单位：元

项目	预测年度		
	2020年4-12月	2021年	2022年
直接材料	59,734.50	276,272.50	511,105.00
直接人工—职工薪酬	13,468.67	40,047.37	92,343.43
制造费用—水电费	530.97	2,654.87	5,309.73
成本合计	73,734.14	318,974.74	608,758.16
销售数量(吨)	4.00	20.00	40.00
单位成本	18,433.54	15,948.74	15,218.95

(3) 光致变色材料营业收入和营业成本的预测

光致变色材料相关技术和产品主要应用于薄膜、日用产品、服装、纺织等行业。

光致变色材料是珀力玛开发的高耐候性产品，是国内外光致变色产品中户外使用寿命最长的功能添加剂。其核心技术是通过结构设计合成出具有耐紫外线能力强的光致变色粉，并通过甄选其他多种保护剂和树脂体系，进一步增强其耐候性能。其技术优势是大幅度提高了光致变色材料的使用耐候度，延长了其变色时效，具有非常广泛的应用空间。

目标公司计划展开光变材料在薄膜、电子、玻璃及服装上的应用，销售计划

如下：

产品应用	2020年	2021年	2022年
薄膜	50kg	100kg	100kg
电子	50kg	100kg	200kg
玻璃	100kg	300kg	500kg
服装			100kg

光致变色材料 2017 年销售收入 308,547.00 元，2019 年实现销售收入 1,478,584.13 元，年复合增长率为 118%。考虑到 2020 年新冠疫情对消费类市场的暂时影响，光致变色材料 2020 年的预测销售收入没有超过 2019 年的销售额，2022 年的预测销售收入为 3,937,389 元，与 2019 年相比，年复合增长率为 84%，也低于历史实际增长率。光致变色材料的营业收入预测情况如下：

年度/项目	预测年度		
	2020年4-12月	2021年	2022年
市场容量(吨)	10	12.5	15.6
本单位市场份额(%)	2.0%	4.0%	5.1%
本单位生产能力(吨)	2	5	10
本单位销售量(吨)	0.20	0.50	0.80
销售单价(元/吨)	5,752,212	5,320,796	4,921,737
销售收入(元)	1,150,442	2,660,398	3,937,389

营业成本的预测，同样是在分析现有成本的基础上，考虑了各种原材料近期市场价格，以合理的单位变动成本乘以未来销售数量，再加上其他各项成本等进行的，也考虑了未来人工费用逐年上涨等因素。随着产量的提高，单位成本会有所下降。因为该产品的产量占比很低，房租、折旧等制造费用已有高产量的产品承担，此处不再进行分配，光致变色材料的营业成本预测结果如下：

金额单位：元

项目	预测年度		
	2020年4-12月	2021年	2022年
直接材料	575,221.00	1,330,199.00	1,968,694.50
直接人工—职工薪酬	32,424.56	48,205.10	70,481.35
制造费用—水电费	26.55	66.37	106.19
成本合计	607,672.11	1,378,470.47	2,039,282.04
销售数量(吨)	0.20	0.50	0.80
单位成本	3,038,360.56	2,756,940.94	2,549,102.55

目标公司近几年的整体预测情况见下表：

收益法测算表

评估基准日：2020/3/31

苏州珀力玛高分子材料有限公司

金额单位：万元

序号	项目/年度	2020年4-12月	2021年	2022年
1	一、营业收入	1,534.53	3,938.43	5,847.02
2	其中：主营业务收入	1,534.53	3,938.43	5,847.02
3	其他业务收入	0.00	0.00	0.00
4	二、营业成本	731.26	1,731.64	2,483.20
5	其中：主营业务成本	731.26	1,731.64	2,483.20
6	其他业务成本	0.00	0.00	0.00
7	税金及附加	4.96	37.03	55.88
8	销售费用	267.06	513.51	689.30
9	管理费用	101.21	161.55	178.84
10	研发费用	44.85	93.86	107.81
11	财务费用	0.00	0.00	0.00
14	加：其他收益	0.00	0.00	0.00
15	投资收益	0.00	0.00	0.00
16	净敞口套期收益	0.00	0.00	0.00
17	公允价值变动收益	0.00	0.00	0.00
	信用减值损失	0.00	0.00	0.00
	资产减值损失	0.00	0.00	0.00
18	资产处置收益	0.00	0.00	0.00
19	三、营业利润	385.19	1,400.85	2,332.00
20	加：营业外收入	0.00	0.00	0.00
21	减：营业外支出	0.00	0.00	0.00
22	四、利润总额	385.19	1,400.85	2,332.00
23	减：所得税费用	0.00	170.91	340.85
24	五、净利润	385.19	1,229.94	1,991.15

综上分析，评估机构认为目标公司承诺业绩虽然较往年业绩增幅较大，但具有其合理性及可实现性。

5、虽然目标公司产品和技术具有先进性，市场需求将不断增长，业绩承诺的实现具有合理性。但毕竟目标公司为初创企业，产品研发成功并投放市场的时间较短，未来可能受市场环境、技术更新、政策调整、市场竞争等诸多不确定性因素影响，进而对盈利能力产生不利影响。评估机构认为目标公司存在无法完成业绩承诺的风险。

（三）疫情对公司的影响

目标公司目前主要的收入来源为无机防火材料，主要客户为防火玻璃、防火门窗生产企业，终端用户为建筑业。2020 年一季度，下游行业受疫情影响复工复产时间较晚，对目标公司产品需求影响较大。3 月份以来，随着我国疫情形势的积极向好以及政府出台对复工复产的各项举措，下游行业逐步恢复正常，疫情对目标公司的影响已不明显。因为目标公司现阶段基本无出口业务，所以海外疫情的蔓延对目标公司也基本无影响。

（四）目标公司业绩承诺期间是否实现承诺业绩、是否涉及补偿应履行的程序，触及补偿情形下的具体补偿安排以及补偿方的履约能力

1、目标公司的三个业绩承诺期为 2020 年 7 月 1 日至 2021 年 6 月 30 日、2021 年 7 月 1 日至 2022 年 6 月 30 日、2022 年 7 月 1 日至 2023 年 6 月 30 日。业绩承诺期还未开始，所以目前还不能判断目标公司是否实现了承诺业绩，以及是否涉及补偿应履行的程序，以及具体补偿方案的安排。

公司在《增资公告》中已披露业绩补偿的具体安排：若目标公司在业绩承诺期内累计实现的扣非净利润低于承诺金额的 90%，即 3,240 万元，则补偿方对不足 3,600 万元的差额，以现金形式对甲方进行补偿，补偿金额=3,600 万元-目标公司业绩承诺期内累计实现的扣非净利润。补偿方优先以取得的税后目标公司现金红利进行补偿，不足部分以个人资金进行补偿。

2、补偿方的履约能力

业绩补偿方为目标公司原股东宣英男和张强。补偿方的履约能力主要通过其个人的合法财产状况体现，具体如下：

（1）宣英男

①公司本次增资完成后，宣英男拥有目标公司 39.18%的股权，随着目标公司盈利能力的增强，其可以取得的目标公司税后现金红利进行补偿；

②宣英男个人拥有苏州市高新区的住房一套，面积 93.58 平米，无贷款，按目前市场价约 280 万元；拥有沈阳市皇姑区住房一套，面积 89 平米，无贷款，按目前市场价约 150 万元。

③宣英男个人现金资产约 60 万元左右；

（2）张强

①公司本次增资完成后，张强拥有目标公司 9.79%的股权，随着目标公司盈利能力的增强，其可以取得的目标公司税后现金红利进行补偿；

②张强个人拥有广州市荔湾区的住房一套，面积 140 平米，无贷款，按目前市场价约 700 万元；

以上二人均具有完全独立的民事行为能力，无个人重大债务，不属于社会失信人员，具有一定的履约能力。

问题三：请结合标的公司估值、核心竞争优势、业绩承诺补偿安排等，说明本次增资的目的和必要性，是否会损害上市公司和中小股东利益。

回复：

首先，评估机构采用收益法确定目标公司 100%的权益价值为 9,890.61 万元，本次瑞丰高材向目标公司增资 3,300 万元取得目标公司 51.03%的股权；

其次，珀力玛具有核心竞争优势，其三大主营业务产品均在各自领域均具有先进的技术，市场前景广阔。瑞丰高材已经在《增资控股珀力玛》公告中“五、目标公司的主营业务产品介绍和市场前景分析”一节详细披露。

第三，公司签署的《投资合作协议》已将风险防范充分考虑：一是设置“一年观察期”，约定珀力玛在 2021 年 8 月 31 日前对投资款的支出不超过 1,300 万元，若目标公司 2020 年度和 2021 年上半年实现的累计扣非净利润低于 500 万元，则公司有权终止投资协议并要求目标公司回购或要求乙方受让股权；二是设置珀力玛原股东进行业绩承诺和补偿安排的条款；三是竞业禁止相关条款；四是公司治理层面的相关条款。以上详细见公司披露的协议内容。通过以上举措，最大限度降低了本次投资可能导致的风险。

另外，珀力玛有实力突出的研发团队，特别是宣英男博士作为该领域的专家，具备较强的持续研发能力和创新能力；珀力玛与公司均为新材料行业，本次投资有利于优化公司产品结构，增强协同效应，形成新的利润增长点，提高盈利能力，对公司未来发展具有积极影响，符合公司发展战略及全体股东的利益。

综上所述，本次增资控股珀力玛不会损害上市公司利益和中小股东利益。

问题四：你认为应予以说明的其他事项。

回复：

公司无其他需要说明事项。

特此公告。

山东瑞丰高分子材料股份有限公司董事会

2020年7月4日